



# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

МГПУ ИМ. К.Д. ПАМЯКИНА



Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Мозырский государственный педагогический университет  
имени И. П. Шамякина

Е. А. Колесниченко  
Л. В. Цалко  
О. С. Муравьева

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

*Рекомендовано учебно-методическим объединением  
по педагогическому образованию в качестве учебно-методического  
пособия для студентов учреждений высшего образования, обучающихся  
по специальностям профиля А – Педагогика*

Под общей редакцией  
кандидата педагогических наук, доцента Е. А. Колесниченко

Мозырь  
МГПУ им. И. П. Шамякина  
2018

УДК 316.6(076)  
ББК 88.5я73  
С 69

Авторы:

**Е. А. Колесниченко** (предисловие, темы 1, 2, 5);

**Л. В. Цалко** (тема 2); **О. С. Муравьева** (тема 4)

**Колесниченко, Е. А.**  
С 69 Социальная психология : учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. канд. пед. наук, доц. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.  
ISBN 978-985-477-655-2.

В учебно-методическом пособии содержатся лекционный материал и практические задания, методики изучения различных социально-психологических явлений, задачи и упражнения для саморазвития, самоконтроля и проверки знаний, позволяющие сформировать теоретические знания и закрепить практические умения студентов на лекционных и семинарских занятиях по социальной психологии.

Адресуется студентам учреждений высшего образования дневной и заочной форм получения высшего образования по специальностям профиля А – Педагогика, а также преподавателям и практикующим педагогам-психологам.

УДК 316.6 (076)  
ББК 88.5я73

ISBN 978-985-477-655-2

© Колесниченко Е. А., Цалко Л. В., Муравьева О. С., 2018  
© УО МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	4
<b>Тема 1.</b> Предмет, задачи и методы социальной психологии .....	6
<b>Тема 2.</b> Социально-психологическая характеристика группы .....	42
<b>Тема 3.</b> Феномен общения в социальной психологии .....	108
<b>Тема 4.</b> Межличностные отношения .....	168
<b>Тема 5.</b> Личность и ее социализация .....	241

МГПУ им. И.П.Шамякина

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Инновационные подходы к преподаванию психологии в высшей школе предъявляют особые требования к разработке и внедрению в образовательный процесс подготовки будущего педагога современных учебных изданий, в том числе учебно-методических пособий, комплексов и другой учебно-методической литературы. Социально-психологические знания студентов педагогического университета являются важнейшим фактором становления профессиональной компетентности будущих учителей, формирования психологической готовности их работы в школе и социуме.

Структура учебной дисциплины «Психология» в педагогическом вузе разработана с учетом специфики педагогической деятельности и современного содержания психологической науки. Она состоит из трех самостоятельных разделов: «Общая психология», «Социальная психология», «Возрастная и педагогическая психология».

Раздел «Социальная психология» является одним из ключевых в изучении учебной дисциплины «Психология». В нем излагаются общие представления о социально-психологической науке как системе знаний о закономерностях развития общественной (массовидной) психики, ее особенностях и свойствах. Изучение социальной психологии закладывает у будущих педагогов систему научных знаний о предмете и истории социальной психологии, социальной психологии личности и группы, психологии общения и межличностных отношений, психологии разрешения межличностных конфликтов, методологии и методах исследований в социальной психологии. Таким образом, изучение социальной психологии у студентов педагогического университета формирует достаточно целостное и системное представление о социальной психологии как науке.

Данное учебно-методическое пособие является составным компонентом учебно-методического комплекса дисциплины «Психология». Оно подготовлено в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего педагогического образования и типовой учебной программы.

Издание дает возможность преподавателю психологии организовать контролируруемую аудиторную и внеаудиторную работу студентов в ходе изучения социальной психологии. В структуре каждой темы выделяются: информационный блок, включающий в себя лекционный материал; блок самообразования, предполагающий анализ научных текстов классиков социально-психологической науки и решение психологических задач; диагностический блок, позволяющий сформировать у студентов умения и навыки социально-психологической диагностики; развивающий блок, включающий в себя специально подобранные к каждой теме социально-психологические эксперименты, психологические упражнения и игры; блок контроля знаний, направленный на проверку у студентов полученных знаний и умений при помощи тестовых заданий; рефлексивный блок, ориентированный на осмысление и анализ студентами лично достигнутых результатов в ходе практических и семинарских занятий. Каждая тема снабжена также перечнем рассматриваемых вопросов, списком используемой литературы, темами реферативных работ, глоссарием и другой значимой информацией.

Представленный в учебном издании материал имеет принципиально выраженную практико-ориентированную направленность, позволяет связать современную социально-

психологическую теорию с практикой, предполагает активное обучение, совместную деятельность и диалогическое общение субъектов образовательно-воспитательного процесса.

Отличительной чертой данного учебно-методического пособия является, с одной стороны, «вписанность» его содержания в отечественную социально-психологическую традицию, опора на проверенную временем «классическую» учебную и методическую литературу таких отечественных авторов, как А. Н. Леонтьев, В. С. Агеев, Г. М. Андреева, А. Л. Журавлев, Р. Л. Кричевский, Е. С. Кузьмин, В. С. Семенов, А. В. Петровский, А. Л. Свенцицкий, П. Н. Шихирев, В. А. Ядов, Я. Л. Коломинский, Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис и др. В то же время в его содержании активно используются научные исследования зарубежных социальных психологов – К. Левина, Э. Аронсона, Д. Кэмпбелла, Д. Майерса, С. Милграма, С. Аша, Р. Бэрона Дж. Морено, Р. Чалдини, Ф. Зимбардо и мн. др.

Учебно-методическое пособие адресовано, прежде всего, студентам педагогических специальностей дневной и заочной форм обучения, магистрантам, аспирантам и практикующим психологам. Оно может быть полезно преподавателям, читающим курс социальной психологии или использующим социально-психологические знания в своей профессиональной деятельности.

Авторы благодарят коллег и студентов, участие которых позволило разработать и усовершенствовать данное пособие.

## ТЕМА 1 ПРЕДМЕТ, ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Цель:** закрепить теоретические знания студентов о предмете, задачах и методах социальной психологии, сформировать умения и навыки применения на практике социально-психологических методов исследования.

### Вопросы для обсуждения:

1. Предмет и задачи социальной психологии.
2. Основные этапы развития социальной психологии как науки.
3. Структура и отрасли социальной психологии, ее связь с другими науками.
4. Методы социально-психологического исследования.

**Ключевые понятия:** социальная психология, предмет социальной психологии, этапы развития социальной психологии, теория психологии народов, теория психологии масс, теория социальных инстинктов, социальный бихевиоризм, кросс-культурная психология, методы социальной психологии, эксперимент, наблюдение, тестирование, анкетирование, опрос, беседа, интервью, социально-психологический тренинг, групповая психотерапия, контент-анализ текста, метод фокус-групп, психодрама, социометрия, надежность, валидность, репрезентативность, точность, устойчивость.

### I ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК

**1 Предмет и задачи социальной психологии.** 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. Это приводит к тому, что каждая из родительских дисциплин довольно охотно включает ее в себя в качестве составной части. Такая неоднозначность положения научной дисциплины имеет много различных причин. Одна из них заключается в том, что любое социальное явление имеет свой психологический аспект, поскольку общественные закономерности проявляются через деятельность людей. Другая причина двойственного положения социальной психологии состоит в том, что сама история становления этой дисциплины вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания и в полном смысле слова родилась на перекрестке этих двух наук. Все это создает немалые трудности в определении предмета социальной психологии.

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).

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 **личность** в группе, социуме, обществе. В отличие от общей психологии социальная психология исследует не просто психические процессы 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.

Особое внимание уделяется положению личности в группе, коллективе. Социальная психология изучает **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.

Социальная психология изучает **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.

Но большинство современных социальных психологов считают, что социальная психология изучает и личность, и группы, и социальную психику, но в определенном контексте. Ведущий российский социальный психолог **Г. М. Андреева** определила, что **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** [1].

Социальная психология решает широкий спектр задач. 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 человека и социальных процессов; обобщение эмпирических данных и разных теорий, определение перспективных направлений развития социальной психологии и др.

**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.

**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. [2, с. 13–14].

**2 Основные этапы развития социальной психологии как науки.** Социальная психология – отрасль психологического знания, имеющая короткую, но насыщенную историю своего развития. Как самостоятельное направление психологической науки, она существует около ста лет. Но, несмотря на свою короткую научную историю, социальную психологию следует считать одной из самых древних областей человеческого знания. 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. Это был первый **донаучный этап (синкретический** – то есть слитный,

нерасчлененный, состояние, характеризующее что-либо первоначальное и неразвитое) развития социальной психологии, который продолжался примерно до **V** века до н.э.

В процессе развития человеческой мысли большинство социально-психологических проблем было осознано в рамках античных философских воззрений. Это были взгляды **Демокрита, Платона, Аристотеля, Гиппократ, Конфуция**, 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. 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. Условно этот период называют **философским этапом**. Он характеризуется тем, что на данном этапе развития социально-психологических воззрений, а именно в период с **V** века до н. э и до конца **XIX** века, происходило постепенное расщепление социально-психологического знания на **теоретическое** (концептуальное) и **прикладное** (практическое).

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). Для их изучения разрабатываются специальные приемы исследования. Научный материал накапливался, сравнивался, анализировался, что послужило основанием наступления нового этапа, который условно был назван в социальной психологии **феноменологическим** и продлился с **конца XIX до начала XX** века. В этот период формировалась предметная область и методы исследования социальной психологии, **возникают первые самостоятельные социально-психологические теории**.

Одной из первых социально-психологических теорий второй половины XIX века стала **психология народов**. Ее появление связывают с именами немецких ученых – философом **М. Лацарусом** (1824–1903) и лингвистом **Г. Штейнталем** (1823–1893). В 1859 году ими был основан журнал «Психология народов и языкознание», где ученые опубликовали 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. Определенный вклад в развитие психологии народов внес известный немецкий психолог **В. Вундт** (1832–1920), который в начале XX века (1900 год и далее) опубликовал десяти томный труд под названием «**Психология народов**». 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.

Таким образом, история социальной психологии началась с выделения особой науки под названием «психология народов» («этническая психология», «психическая этнография», «культурно-историческая психология»), которую в XIX веке почти одновременно стали разрабатывать представители разных наук: историки, философы, лингвисты, этнографы и др.

В центре внимания европейских ученых второй половины XIX века стала проблема **психологии масс и толпы**. Ее истоки были заложены французскими социологами **Г. Тардом** и **Г. Лебоном**, итальянским юристом **С. Сигеле**. В 1903 году Г. Тард в работе «**Законы подражания**» сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения человека. Идеи Г. Тарда были созвучны представлениям **Дж. Болдуина** (1895), который вслед за французским ученым выделил различные формы подражательного поведения. 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. По мнению Г. Тарда, социальное поведение объясняется только подражанием. С. Сигеле как юрист изучал криминальное поведение и аффективное поведение, а Г. Лебон как социолог уделял внимание противопоставлению масс и элиты общества. 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. 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).

В начале XX века, когда в Европе активно разрабатывались учения, касающиеся психологии народов, масс и толпы, в Соединенных Штатах Америки социальная психология как таковая не существовала (в это время американские ученые-психологи были увлечены идеями бихевиоризма и психоанализа). Кроме того, социально-политическая обстановка в США в начале XX века была иной, чем в Европе, и данная страна в основном была заинтересована в разработке социально-психологических идей, касающихся личных и деловых (экономических, политических и др.) взаимоотношений между людьми в малых группах. Экономический кризис, безработица, распространение нервных заболеваний, расовая проблема поставили перед учеными этой страны иные задачи, чем перед европейскими учеными.

Еще одна социально-психологическая теория – **теория социальных инстинктов поведения** – была развита в трудах английского психолога **У. Макдугалла**, который в 1920 году переехал в США. 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. Росс** «**Социальная психология**», и, таким образом, достаточно символично, что и психолог и социолог в один и тот же год

издали первый систематический курс по одной и той же дисциплине. 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. И по настоящий день можно говорить о существовании американской и европейской традиции рассмотрения социально-психологических явлений, а также о социологизаторском и психологизаторском подходах к их анализу. Также на данном этапе развития социальной психологии как науки значительную роль сыграли работы **Г. Зиммеля** и **Ч. Кули**.

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.

Собственно **научный этап** развития социальной психологии связывают с началом применения в социальной психологии **эксперимента как метода исследования** и **методов математической обработки** (20-е годы XX века). Начало XX века, и особенно время, наступившее после первой мировой войны, считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку. Официальной вехой послужила программа, предложенная в Европе **В. Мёде** и в США **Ф. Олпортом**, в которой были сформулированы требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину. Основное развитие в этом ее варианте социальная психология получает в США, где бурное становление капиталистических форм в экономике стимулировало практику прикладных исследований и заставило социальных психологов повернуться лицом к актуальной социально-политической тематике. Особое значение такая практика приобретала в условиях развернувшегося экономического кризиса. В развитии психологии к этому времени четко обозначились три основных подхода: **психоанализ**, **бихевиоризм** и **гештальтпсихология**, и социальная психология стала опираться на идеи, сформулированные в этих подходах. Особый упор был сделан на бихевиористский подход, что соответствовало идеалу построения строго экспериментальной дисциплины. С точки зрения объектов исследования главное внимание начинает уделяться малой группе. Этот период связывают, прежде всего, с исследованиями **В. Мёде**, **Ф. Олпорта**, **В. М. Бехтерева**, **Н. Н. Ланге**, **В. Н. Мясищева**. Благодаря использованию эксперимента, наука перешла от этапа простых описаний к **этапу интерпретации** установленных явлений и **выявлению закономерностей**.

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. В 1920–1940-е годы социальная психология постепенно превращается в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями и разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов, проявляющихся в разнообразных областях жизни и деятельности людей.

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, Н. Бронденбреннер и др.); **трансактивной психологии** (Э. Кентрил, Ф. Килпатрик, В. Иттельсон, А. Эймес и др.); **гуманистической психологии** (К. Роджерс и др.); **когнитивистские теории**, а также **интеракционизма** (Г. Мид, Г. Блумер, М. Кун, Т. Сарбин, Р. Мертон и др.), который представляет социологический источник в развитии социальной психологии.

Внутри социальной психологии начинают зарождаться и в 1960–1990-е годы наиболее продуктивно совершенствоваться ее основные отрасли: этнопсихология, политическая психология, психология управления, конфликтология и др. К сожалению, в СССР социальная психология в 1930–1950-е годы по политическим причинам практически не развивалась. 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 и отрасли социальной психологии, ее связь с другими науками.**

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**. **Этическая психология** – отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей. **Психология религии** – это отрасль социальной психологии, изучающая психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность. **Политическая психология** – отрасль социальной психологии, исследующая различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей. **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. **Психология социального воздействия** – отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности. **Психология общения** – раскрывает своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами. **Психология семьи** (семейных отношений) ставит перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества. **Социальная психологии личности** – отрасль социальной психологии, исследующая человека, включенного в различные общественные и межличностные отношения. **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. **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.

Для того чтобы продуктивно развиваться, социальная психология поддерживает закономерные и прочные связи с **философией, социологией, 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 социально-психологического исследования.** 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.

**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.

**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 – локус 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»). Впервые термин «проективная техника» был использован Франком в статье «Применение проективных методов в исследовании личности». Интерпретация этих тестов связана с психоанализом. Они отличаются тем, что материалы характеризуются неопределенностью, имеют субъективную интерпретацию и сложны в обработке. Важен не результат, а рассуждения человека в процессе тестирования.

**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.

**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.

Вторую группу составляют **методы психологического воздействия**, посредством которых оказывается 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, устанавливают 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 коммуникационных 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. Предполагается, что это повысит эффективность групповой работы и позволит членам группы устанавливать между собой хорошие личные и деловые взаимоотношения. Практика работы тренинговых групп была разработана под руководством **Курта Левина** на основе созданной им теории малых группы. Первоначально эти группы были рассчитаны на анализ группового взаимодействия с целью улучшения результатов групповой работы и познания участниками группы друг друга. Затем Т-группы стали широко применяться в психотерапевтической и психологической практиках.

**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. Сюжет для психодрамы предлагает обычно кто-либо из членов группы, взяв его из своей реальной жизни (данного человека в психодраме называют протагонистом). Этот человек исполняет главную роль в разыгрываемом далее психодраматическом спектакле. Роли распределяются между остальными участниками в соответствии с их психологическим или поведенческим сходством с людьми, составляющими социальное окружение

протагониста – теми, во взаимоотношениях с которыми он испытывает трудности. 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.

**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.

Одна из важнейших проблем социально-психологического исследования – **качество социально-психологической информации**. Оно зависит от качества применяемых в социально-психологическом исследовании инструментов и компетентности исследователя в процессе интерпретации полученных данных. Понятно, что все указанные и некоторые другие проблемы должны быть тщательно учтены при организации лабораторного социопсихологического эксперимента. Что касается социально-психологического инструментария, можно считать, что существует ряд предъявляемых к нему требований, выполнение которых позволяет оценить качество социопсихологической информации. К ним относятся следующие: **репрезентативность** (представительность) – это возможность распространения результатов, полученных при исследовании выборочной совокупности объектов, на всю совокупность этих объектов. Обоснование выборочной совокупности – важный этап исследования, и соответствующие процедуры определения выборки рассматриваются в методах социологии; **обоснованность** (валидность) – это возможность измерения именно тех характеристик объекта, которые требуется измерять. Существует множество способов проверки инструмента на валидность. Они рассматриваются в курсе психологической диагностики; **устойчивость** – однозначность информации при получении ее в разных ситуациях. Обычно это качество проверяется повторными измерениями; **точность** – это чувствительность инструмента, степень приближения результата измерения к истинному значению измеряемой величины; **надежность** – свойство инструмента, которое в разных специальных литературных источниках описывается через критерий либо репрезентативности, либо устойчивости.

## II БЛОК САМООБРАЗОВАНИЯ

### Темы рефератов

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. Стэнфордский тюремный эксперимент.
9. Разновидность метода опроса.

### Работа с научным текстом

Ниже приведен фрагмент из книги «Социальная психология» российских авторов Л. Г. Почебут и И. А. Мейжис «Развитие социальной психологии на современном этапе» [3, с. 43–47]. Для анализа текста рекомендуется:

- выделить основные идеи (подчёркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.

**Развитие социальной психологии на современном этапе** (Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис).

Развитие социально-психологического знания в последнее тридцатилетие заставляет нас по-новому оценить предмет социальной психологии, а также ее методологические основы. Во-первых, наблюдается очевидная конвергенция (сближение) наук о человеке и обществе. Сегодня трудно себе представить современную социальную психологию без данных таких наук, как социология, экономика, теория государства и права, культурология, историческая наука. Во-вторых, появился целый ряд новых направлений исследований, изучающих психологию взаимоотношений человека и общества. Это эволюционная, кросс-культурная и этническая психология, а также психология развития. Кроме того, наблюдается очевидное различие в проблематике исследований европейской и американской социальной психологии, а также возникновение индигенных (незападных) направлений в психологии. В-третьих, социально-психологическое знание последних лет все активнее используется в практической деятельности самых разных учреждений и организаций, от муниципальных до международных, что привело к развитию самостоятельного направления – практической социальной психологии.

**Антропологическая и эволюционная психология.** Антропологические исследования второй половины XX века заставили посмотреть на психику человека через призму его многомиллионной эволюции. Закономерности человеческого поведения формировались задолго до того, как появился кроманьонец (40–190 тысяч лет назад). Поэтому эволюционная социальная психология сосредоточила внимание на поведении современного человека в разнообразных ситуациях межгруппового, группового и диадического взаимодействия, с учетом механизмов его выживания в процессе эволюции. Можно только догадываться, сколько миллионов лет чувству «мы-они», которое так легко активизируется у людей, получая мгновенный отклик в подчеркивании минимальных отличий.

Какие именно качества и поведенческие характеристики индивида обеспечивают не только его собственное выживание, но и жизнестойкость сообщества, к которому он принадлежит, – это, пожалуй, главный вопрос, на который удалось ответить эволюционистам. Научное знание свидетельствует, что отношения между людьми, основанные на взаимной помощи и доверии при условии здоровой конкуренции, являются определяющими факторами продления жизни сообществ. Сегодня эволюционная социальная психология, которая начала развиваться с начала 60-х гг. XX в., сосредоточилась на изучении помогающего и жертвенного поведения, на брачно-родительских отношениях, отношениях сотрудничества и конкуренции.

Очевидно, что многие виды поведения современных людей требуют их изучения с точки зрения эволюционной теории, так как главная задача любого сообщества – это обеспечение его выживания в постоянно изменяющихся условиях.

**Кросс-культурная психология.** Длительность человеческой эволюции в доисторический период на разных континентах и в различных климатических условиях породила множество культур и цивилизаций, каждая из которых внесла и продолжает вносить свой вклад в развитие человечества. На Земле не существует ни лишних культур, ни избыточных цивилизаций. Каждое человеческое сообщество, которое обеспечило выживание своему потомству на протяжении тысячелетий, вносит свой вклад в общечеловеческую культуру и достойно того, чтобы его социальный опыт изучался. Сегодня данную функцию, наряду с антропологией, выполняет кросс-культурная социальная психология. Это направление исследований способно объяснить причины гибели народов и государств в историческом прошлом, когда народы смешивались с другими и «растворялись» в более успешных сообществах. И если историки объясняют эти события внешними факторами (войны и социальные катаклизмы), то с точки зрения социальной психологии причинами могут быть ложные ценности, установки и социальные представления, которые воздействуют на поведение большинства людей и оказываются главным фактором постепенного самоуничтожения народа. Такие явления имеют место тогда, когда поведение большинства людей оказывается в противоречии или несовместимым с задачами выживания общностей. Например, ложные социальные представления в XX в. навязывались фашистской и коммунистической идеологией целым народам. Якобы «благородные» цели – обеспечение жизненного пространства и достижение всеобщего равенства – подкреплялись изувескими методами их достижения.

Социальная психология, изучающая закономерности человеческого поведения, сегодня активно исследует социальные представления людей. Особенно интенсивно это направление развивается в Западной Европе, на территории которой сосуществуют множество народов, языков и культур. Процесс глобализации сделал очевидной взаимозависимость мира и необходимость понимания психологии разных народов и стран. Поэтому кросс-культурные аспекты становятся обязательным исследовательским элементом социальной психологии, когда важно не только выявить определенные закономерности человеческого поведения, но и увидеть степень их универсальности и специфичности в различных культурах, у отдельных этносов и сообществ.

**Социальная психология развития** возникла в 60-е гг. XX в, объединив возрастную и социальную психологию, новое направление самое пристальное внимание уделяет детско-родительским отношениям и исследованию чувства привязанности, которое, по мнению психологов, обеспечивает выживание потомства у животных и людей. Воздействие ближайшего социального окружения ребенка, его семьи на формирование личности стало одним из главных открытий З. Фрейда. Такие

его последователи, как Э. Фромм, Э. Эриксон, Дж. Боулби, Г. Крайг, обеспечили понимание уникальности влияния социальной ситуации развития в детском возрасте на течение взрослой жизни личности. Характер отношений ребенка с окружающими его людьми, степень их заботливости и привязанности есть залог успешного или неуспешного развития личности в будущем, а значит, и сообщества в целом.

Таким образом, три указанных направления созвучны и дополняют друг друга при всей специфичности предмета их исследований. Можно сказать, что развитие социальной психологии во второй половине XX в. привело к новому пониманию задач науки: важно не только оказывать влияние на поведение человека (американский вектор), но и обеспечить его понимание (европейский вектор), а также преобразование поведения (российский вектор). Все эти задачи нуждаются в объединении, когда речь идет о дальнейшей жизни человечества на небольшой планете, какой оказалась наша Земля. Сегодня, когда на протяжении жизни всего одного поколения количество людей вначале удвоилось, а в конце следующего десятилетия утроится, приходит осознание не только конечности природных ресурсов планеты, но и потребности в обеспечении нового социального порядка в масштабах всего человечества. Свой весомый вклад в решение этих проблем должна внести и социальная психология.

Наука в своем развитии движется вперед, отвечая на вызовы времени и пытаясь собственными ей средствами решить проблемы, встающие перед обществами, группами и индивидами. Важным отличием современного этапа является сосредоточенность социально-психологического знания на самых сложных вопросах социальной эволюции человеческого сообщества в целом.

М. Вебер в своей знаменитой книге «Протестантская этика и дух капитализма» объяснил обращение к анализу мировых религий для изучения феномена возникновения капитализма тем, что современная ему антропология и психология пока не дали материала для сравнительных исследований, которые бы позволили это сделать. Через 100 лет после появления главного труда социолога сравнительные исследования дают возможность не только заново оценить феномен рационализации мышления и поведения людей в их отношениях с окружающими, но и подойти по-новому к оценке особенностей социального и культурного развития отдельных стран и народов. <...>

Дальнейшее развитие современной социальной психологии связано с открытиями в науках, предметом которых выступает человеческая деятельность и ее эффективность. За последние 50 лет появился целый ряд новых теорий в области экономических и политических наук, которые потребовали социально-психологического объяснения социальных явлений. Это теория справедливости (D. Rous), открытие чувства гражданственности (R. Putnam), понятие человеческого капитала (H. Becker) и понятие социального капитала общества (J. Coleman). Все эти идеи нельзя считать абсолютно новыми. Многие ученые, интересовавшиеся социальными вопросами, так или иначе, касались этих проблем, начиная с античных времен. Сходные идеи можно найти в философских и религиозных трудах мыслителей Азии. В новой истории подобные идеи содержатся в творчестве М. Лютера, английского моралиста и экономиста А. Смита, в работах К. Маркса и П. Кропоткина, Э. Дюркгейма, М. Вебера, Н. Бердяева и многих других мыслителей. Нынешний этап развития социальной психологии как науки отличается тем, что идеи человеческого и социального капитала стали предметом **конкретных эмпирических исследований**. Наука вступила в иное качество, и появилась возможность структурировать понятия, выделить переменные и измерить их в разных странах и на разных континентах. Для

нас главным являются социально-психологические составляющие операциональных признаков новых понятий в социологии и экономике.

Так, например, современное содержание понятия «социальный капитал» было определено **Джеймсом Коулменом** в 1992 г. Сравнивая различные формы капитала, Д. Коулмен пишет: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность. Например, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами».

Такое понимание значимости человеческих отношений для социального и экономического развития общества заставляет еще раз обратиться к предмету социально-психологических исследований. Как было указано выше, парадигма «понимания» западноевропейской ветви науки подчеркивает, что главным предметом социальной психологии являются отношения между субъектами социального процесса и отражение этих отношений в индивидуальном и коллективном сознании. Понятие социального капитала и его содержательных переменных – доверия, честности взаимодействия, распределительной справедливости и т. д. – показывает направление будущих социально-психологических исследований, главный нерв которых связан с человеческими отношениями в социуме.

Сегодня социологи многих стран мира ведут мониторинг уровня доверия в обществе. Задача социальной психологии – перейти от уровня констатации к исследованию причин, которые влияют на формирование доверия и недоверия, честности и лживости, справедливости и несправедливости в социальных отношениях людей. Эти важные этические составляющие жизни гражданского общества должны получить социально-психологическое объяснение как в связи с качествами отдельных индивидов, так и на уровне деятельности группы и функционирования общества в целом. Уже сегодня многое может разъяснить социальная психология. Например, базовое доверие и недоверие формируются в первый год жизни ребенка (Э. Эриксон), они зависят от взаимоотношений с матерью или взрослым, постоянно ухаживающим за ним (Дж. Боулби). Качество этих отношений оказывается решающим для поведения взрослой личности. Поэтому если ребенок вначале попадает в дом ребенка, а затем воспитывается в интернате, его поведение явно страдает недостаточной социальностью. Тенденция к нарастанию отказов молодых матерей от детей сразу же после родов имеет трагические последствия не только для маленького человека, но и для общества в целом, поскольку интернат способен обеспечить только его физическое выживание, но не полноценную социализацию. <...>

Исследования в области общественных наук в последние годы вновь и вновь возвращают социальную психологию к проблеме отношений между людьми, которые, по мнению многих ученых, в том числе авторов данной книги, являются наиболее важным предметом исследований в современной социальной психологии. Этим обстоятельством объясняется обращение социально-психологической науки к проблематике просоциального поведения, проблеме ценностей и вопросам морали, социальным представлениям как главным регуляторам жизни человеческих сообществ, современным исследованиям детско-родительских отношений.

Следует заметить, что еще А. Ф. Лазурский пытался представить отношения как предмет особой отрасли психологии. В дальнейшем В. Н. Мясищев разработал

концепцию отношений личности. По мнению ученого, основой формирования личности является не деятельность, но «определяющую роль играют взаимоотношения между людьми, обусловленные структурой общества». Положительный или отрицательный опыт взаимоотношений с людьми однозначно формирует и соответствующую систему внутренних отношений личности. «Эти объективные отношения находят свое отражение в тех внутренних, субъективных психических отношениях, какие в наибольшей мере характеризуют личность каждого человека».

Сосредоточенность российской социальной психологии на проблеме общения не противоречит такому пониманию предмета науки, поскольку процесс общения – это единственное средство установления отношений между людьми. Не вступив в контакт, непосредственный или опосредованный, который автоматически предполагает общение, невозможно установить отношения.

Таким образом, одной из самых важных задач современной науки является пристальное внимание к изучению отношений людей, взаимному влиянию отношений в обществе на отношения между индивидами, и наоборот. <...> Это достаточно сложное направление, начало которому было положено в конце XIX в. в концепциях Г. Зиммеля. В социальной психологии оно наиболее последовательно разрабатывалась К. Левиным. Сегодня изучение отношений людей требует обновления арсенала используемых методов исследования и дальнейшего теоретического осмысления значимости отношений для решения социальных проблем современности.

#### **Вопросы:**

1. Назовите объективные причины, которые указывают на необходимость переосмысления современного предмета социальной психологии как науки?
2. Охарактеризуйте сущность эволюционной социальной психологии?
3. Какова сущность кросс-культурной психологии и ее роль в изучении современных социально-психологических явлений?
4. Определите, какие научные проблемы исследует социальная психология развития?
5. Какую роль играет «социальный капитал» в жизни конкретного человека и группы?
6. Почему одной из важных задач современной социальной психологии является проблема взаимоотношений человека и общества?

#### **Решение психологических задач**

##### **Задача 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).

**Задача 2. Внимательно прочитайте отрывки из текста книги Н. Носова «Приключения Незнайки и его друзей». Найдите в тексте описание социально-психологических явлений (гендерные стереотипы, слухи, паника, стереотипное восприятие человека (эффект ореола)) и заполните таблицу.**

#### **Текст 1**

Коротышки были неодинаковыми: одни из них назывались малышами, другие – малышками. Малыши всегда ходили либо в длинных брюках навывпуск, либо в



коротеньких штанишках на помочах, а малышки любили носить платьица из пестренькой, яркой материи. Малыши не любили возиться со своими прическами, поэтому волосы у них были короткие, а у малышей длинные и красивые. Малышки очень любили делать разные красивые прически, волосы заплетали в длинные косы и в косы вплетали ленточки, а на голове носили бантики. Многие малыши очень гордились тем, что они малыши, и совсем почти не дружили с малышами. А малышки гордились тем, что они малышки, и тоже не хотели дружить с малышами. Если какая-нибудь малышка встречала на улице малыша, то, завидев его издали, переходила на другую сторону. И хорошо делала, потому что среди малышей часто попадались такие, которые не могли пройти спокойно мимо малышки, а обязательно скажут ей что-нибудь обидное, даже толкнут или, еще хуже, за косу дернут. Конечно, не все малыши были такими, но ведь этого у них на лбу не написано, поэтому малышки считали, что лучше заранее перейти на другую сторону улицы и не попадаться навстречу. За это многие малыши называли малышей вообразульками, а многие малышки называли малышей забияками и другими обидными прозвищами.

### Текст 2

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

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

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

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

– Ишь ты! – ответил Незнайка. – А я и не знал, что солнце такое большое.

Пойду-ка, расскажу нашим, может быть, они еще не слыхали про это. А ты все-таки посмотри в свою трубу, вдруг солнце и в самом деле щербатое?

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

– Братцы, вы знаете, какое солнце? Оно больше всей нашей Земли. Вот оно какое! И вот, братцы, от солнца оторвался кусок и летит прямо к нам. Скоро он упадет и всех нас раздавит. Ужас что будет! Вот пойдите, спросите Стекляшкина.

Все смеялись, так как знали, что Незнайка болтун. А Незнайка побежал во всю прыть домой и давай кричать:

– Спасайся, братцы! Кусок летит!

– Какой кусок? – спрашивали его.

– Кусок, братцы! От солнца оторвался кусок. Скоро шлепнется, и всем будет крышка. Знаете, какое солнце? Оно больше всей нашей Земли!

– Что ты выдумываешь!

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

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

– Спасайся, кто может! Беда!

Все стали хватать свои вещи. Тюбик схватил свои краски и кисточки, Гуся – свои инструменты: и скрипку, и балалайку, и медную трубу. Доктор Пилулькин метался по дому и разыскивал походную аптечку. Пончик схватил калоши и зонтик и уже выбежал за ворота, но тут раздался голос Знайки:

– Успокойтесь, братцы! Ничего страшного нет. Разве вы не знаете, что Незнайка болтун? Все это он выдумал.

Все побежали к Стекляшкину, и тогда выяснилось, что Незнайка и на самом деле все выдумал. Все смеялись над Незнайкой и говорили:

– Удивляемся, как мы тебе поверили!

Социально-психологическое явление	Цитаты из текста, описывающие социально-психологическое явление
1.	
2.	
3.	
4.	

**Задача 3. Соотнесите предмет науки (столбец слева) и ее содержание (столбец справа):**

Предмет науки	Содержание
1. Предмет педагогической психологии	<b>А.</b> Взаимодействие влияния среды и преобразующих эту среду сил человека, зависимость жизненных путей человека и человеческих судеб от факторов среды
2. Предмет возрастной психологии	<b>Б.</b> 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	<b>В.</b> Процесс направленного развития и формирования личности в условиях ее обучения, воспитания и образования или воспитание человека как особая функция общества
4. Предмет социальной педагогики	<b>Г.</b> 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	<b>Д.</b> Природа, законы и закономерности, а также механизмы девиантного поведения
6. Предмет специальной психологии	<b>Е.</b> Человек и его мир во всех проявлениях жизнедеятельности (духовных и материальных)
7. Предмет этнопсихологии	<b>Ж.</b> Формирование поведения и психических процессов у животных, развитие поведения в онтогенезе и его роль в эволюционном процессе
8. Предмет социальной девиантологии	<b>З.</b> Особенности детей с проблемами в развитии, специфика их обучения и воспитания
9. Предмет антропологии	<b>И.</b> Общество как социальная система в целом, ее развитие и функционирование через ее составные элементы: личности, социальные общности, институты
10. Предмет социологии	<b>К.</b> Факты, механизмы и закономерности освоения человеком социокультурного опыта, связанные с процессами обучения и воспитания
11. Предмет педагогики	<b>Л.</b> Факты и закономерности генезиса психики человека на различных возрастных этапах

**Задача 4. Соотнесите методы исследования (столбец слева) с объектами их изучения (столбец справа):**

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. Тест	Ж. Факты сознания (мнения, интересы и т.п.)
8. Эксперимент	З. Ценностные установки и ориентации

**Задача 5. Выберите из 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.

**Задача 6. 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

**Задача 7. Вставьте в текст пропущенные слова по смыслу.**

Социально-психологическое исследование представляет собой вид \_\_\_\_\_ исследования с целью установления в \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) \_\_\_\_\_, а также психологические характеристики самих этих \_\_\_\_\_.

**Слова, которые необходимо вставить:** научное, поведение, деятельность, группа.

**Задача 8. Включите свое воображение и представьте социальную психологию в виде цветка, в котором:**

Стебель цветка – методология и методы; сердцевина – предмет; лепестки цветка – основные разделы социальной психологии; а листочки, растущие от стебля, – направления и теории зарубежной и отечественной социальной психологии, то есть история науки.

**Задача 9. Определите практическое значение социальной психологии в жизнедеятельности человека.**

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	

**Задача 10. Установите соответствие между названием научной работы и ее автором:**

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

### III ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ БЛОК

#### Методика 1 Экспресс-диагностика социальных ценностей личности [4]

**Назначение исследования.** Методика способствует выявлению личных, профессиональных и социально-психологических ориентаций и предпочтений.

**Инструкция:** Вам предлагается 16 утверждений. Оцените для себя значимость каждого утверждения в баллах по схеме: **10** (не важно), **20, 30, 40 ... 100** (очень важно).

#### Опросник

1. Увлекательная работа, которая доставляет вам удовольствие.
2. Высокооплачиваемая работа.
3. Удачная женитьба или замужество.
4. Знакомство с новыми людьми, социальные мероприятия.
5. Вовлечение в общественную деятельность.
6. Ваша религия.
7. Спортивные упражнения.
8. Интеллектуальное развитие.
9. Карьера.
10. Красивые машины, одежда, дом и т.д.
11. Времяпрепровождение в кругу семьи.
12. Несколько близких друзей.
13. Работа на добровольных началах в некоммерческих организациях.
14. Медитация, размышления, молитвы и т.д.
15. Здоровая сбалансированная диета.
16. Чтение образовательной литературы, просмотр образовательных передач, самосовершенствование и т.п.

**Обработка и интерпретация результатов.** Распределите баллы согласно таблице 1.1 (цифры в разделах – номера соответствующих утверждений). Чем выше итоговое количество баллов в каждом разделе, тем большую ценность представляет для вас данное направление. При этом, чем ближе друг к другу значения во всех восьми разделах, тем более разносторонним человеком вы являетесь.

Таблица 1.1. – Бланк ответов

Профес сиональные	Финансо вые	Семей ные	Социаль ные	Обществен ные	Духов ные	Физичес кие	Интел- лектуаль ные
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:	Итого баллов:

#### Методика 2 Диагностика уровня социальной эмпатии [4]

**Назначение исследования.** Методика предназначена для выявления уровня социальной эмпатии личности (индекса эмпатийности). Под эмпатией понимают осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека, проникновение в его субъективный мир.

**Инструкция:** Тест содержит 33 утверждения. Внимательно прочитайте их и по ходу чтения дайте ответ, вспоминая или предполагая, какие чувства в подобной

ситуации возникали или могли бы возникнуть лично у вас. Если ваши переживания, мысли, реакции соответствуют тем, что предложены в утверждении, то в бланке ответов против соответствующего номера, совпадающего с номером утверждения, подчеркните ответ «да», а если они иные, то есть не соответствуют утверждению, то подчеркните ответ «нет».

Помните, что в тесте нет хороших или плохих ответов. Не старайтесь своими ответами произвести благоприятное впечатление. Свое мнение выражайте свободно и искренне, только в том случае вы получите действительное представление о своих психологических особенностях. Лучше давать тот ответ, который первым пришел вам в голову. Каждое последующее утверждение читайте после того, как ответите на предыдущее, старайтесь также не оставлять данные вопросы-утверждения без ответа.

Если у вас возникнут какие-либо вопросы, связанные с заполнением бланка, задайте их исследователю, прежде чем начнете работу по тесту.

### Тест-опросник

1. Меня огорчает, когда я вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди людей одиноко.
2. Люди преувеличивают способность животных понимать и переживать.
3. Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства.
4. Меня раздражает в несчастных людях то, что они сами себя жалеют.
5. Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать.
6. Я считаю, что плакать от счастья глупо.
7. Я принимаю близко к сердцу проблемы моих друзей.
8. Порой песни о любви вызывают у меня сильные переживания.
9. Я сильно волнуюсь, если приходится сообщать людям неприятные для них известия.
10. На мое настроение сильно влияют окружающие люди.
11. Я считаю иностранцев «холодными» и бесчувственными.
12. Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми.
13. Я не расстраиваюсь, когда мои друзья поступают необдуманно.
14. Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки.
15. По моему мнению, одинокие пожилые люди недоброжелательны.
16. Когда я вижу плачущего человека, то и сам (сама) расстраиваюсь.
17. Слушая некоторые песни, я чувствую порой себя счастливым человеком.
18. Когда я читаю книгу (роман, повесть и т. п.), то так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле.
19. Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь или переживаю, негодую.
20. Я могу не волноваться, даже если все вокруг волнуются.
21. Если мой друг или подруга начинают обсуждать со мной мои проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.
22. Мне неприятно, если люди вздыхают и плачут, когда смотрят кинофильм.
23. Чужой смех меня не заражает.
24. Когда я принимаю решение, чувства других людей на него, как правило, не влияют.

25. Я теряю душевное спокойствие, если окружающие чем-то угнетены.
26. Я переживаю. Если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяка.
27. Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдание животных.
28. Глупо переживать то, что происходит в кино или о чем читаешь в книге.
29. Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей.
30. Чужие слезы вызывают у меня раздражение, а не сочувствие.
31. Я очень переживаю, когда смотрю фильмы.
32. Я могу оставаться равнодушным (равнодушной) к любому волнению вокруг.
33. Маленькие дети плачут без причин.

#### Бланк ответов

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33

**Обработка результатов.** Цель обработки результатов – получение индекса эмпатийности (или эмпатических тенденций) испытуемого. Чтобы получить индекс эмпатийности, нужно подсчитать количество ответов, совпадающих с «ключом» (таблица 1.2):

Таблица 1.2. – Ключ для обработки результатов исследования

<b>Да</b>	1, 5, 7, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 26, 27, 29, 31
<b>Нет</b>	2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 28, 30, 32, 33

Таким образом, индекс эмпатийности (**Иэ**) является суммой совпадений ответов по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ «да», и по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ «нет».

Для определения уровня эмпатических тенденций предлагается интерпретация индекса **Иэ** с учетом возраста и пола респондента (таблица 1.3).

Таблица 1.3. – Интерпретация индекса эмпатийности с учетом возраста и пола респондента

Пол	Уровни эмпатических тенденций		
	Высокий	Средний	Низкий
Юноши	33–25	24–17	16–8
Девушки	33–29	28–22	21–12

**Анализ результатов.** Эмоциональная отзывчивость на переживания других, называемая в психологии эмпатией, относится к высшим нравственным чувствам. Эмпатия в форме сочувствия или сопереживания, будь-то сострадание или сопечаливание, связана с умением человека «проникать» в чувственный мир других. В разнообразных жизненных ситуациях эмоциональный отклик зависит от адекватности восприятия переживаний людей и эмоций животных, а также от представления о вызвавших их причинах. Такая отзывчивость становится побудительной силой, направленной на оказание помощи.

#### IV РАЗВИВАЮЩИЙ БЛОК

*Это интересно*

##### **Равенство прав и справедливое распределение [3, с. 143]**

М. Вебер в книге «Протестантская этика и дух капитализма» отмечает, что книгопечатание было изобретено в Китае значительно раньше, чем в Европе, но оно не привело к появлению прессы. И это важное наблюдение, так как связано с действием главных ценностей европейцев, основанных на коллективном бессознательном: равенство прав и справедливое распределение. Если создается что-то полезное для людей, то оно должно быть доступно максимальному их количеству. Поэтому Иоганн Гутенберг печатает сразу 180 экземпляров Библии. До И. Гутенберга в Европе было около 30 тыс. рукописных Библий, а уже через 50 лет появилось более 9 млн. печатных книг. Данный пример показывает, каким образом главные ценности европейцев воздействуют на принятие решений. Стремление к равенству автоматически влечет за собой массовое производство, призванное сделать вещи доступными для всех.

##### **Урок, который стоит выучить каждому [3, с. 349]**

Это абсолютно реальная история, произошедшая в 1967 году в Калифорнии. Рон Джонс преподавал историю в средней школе Эллууда Кабберле в Пало-Альто, Калифорния. Во время изучения Второй мировой войны один из школьников спросил Джонса, как рядовые жители Германии могли притворяться, что ничего не знают о концентрационных лагерях и массовом истреблении людей в их стране. Так как класс опережал учебную программу, Джонс решил выделить одну неделю для посвященного этому вопросу эксперимента.

**Понедельник.** В понедельник он прочел детям лекцию о силе дисциплины. О том, что чувствует спортсмен, который усердно и регулярно тренируется, чтобы добиться успеха в каком-нибудь виде спорта. О том, как много работает балерина или художник, чтобы сделать совершенным каждое движение. О терпении ученого, увлеченного поиском научной идеи. Джонс велел школьникам сесть в положение «смирно», так как оно лучше способствует учебе. Затем он приказал учащимся несколько раз встать и сесть в новое положение, потом также неоднократно велел выйти из аудитории и бесшумно зайти и занять свои места. Школьникам «игра» понравилась, и они охотно выполняли указания. Джонс велел учащимся отвечать на вопросы четко и живо, и они все с интересом повиновались, даже обычно пассивные ученики.

**Вторник.** Во вторник учитель вошел в класс и обнаружил, что все молча сидят в положении «смирно». Некоторые из учеников улыбались. Но большинство смотрели прямо перед собой с искренним сосредоточенным выражением, мышцы шеи были напряжены, никаких признаков улыбок, мыслей и даже вопросов. Джонс объяснил классу силу общности. Он велел учащимся хором скандировать: «Сила – в дисциплине, сила – в общности». Ученики действовали с явным воодушевлением, видя силу своей группы. В конце урока Джонс показал учащимся приветствие, которое те должны были использовать при встрече друг с другом, – поднятую изогнутую правую руку к плечу – и назвал этот жест салютом «Третьей волны». В следующие дни ученики регулярно приветствовали друг друга этим жестом.

**Среда.** В среду Джонс выдал членские билеты всем ученикам. Ни один человек не захотел покинуть аудиторию. Тринадцать учеников ушли с других уроков, чтобы принять участие в эксперименте. Учитель выдал каждому членский билет. На трех билетах он поставил красные крестики и сообщил их получателям, что им дано специальное задание сообщать обо всех, кто не подчиняется правилам класса. Однако



на практике добровольным доносительством занялись около 20 человек. Один из учеников, отличавшийся крупным телосложением и малыми способностями к обучению, заявил Джонсу, что будет его телохранителем, и ходил за ним по всей школе. Три самые успешные ученицы класса, чьи способности в новых условиях оказались не востребованы, сообщили об эксперименте родителям. В результате Джонсу позвонил местный раввин, который удовлетворился ответом, что класс на практике изучает немецкий тип личности. Раввин обещал объяснить все родителям школьников. Джонс был крайне разочарован отсутствием сопротивления даже со стороны взрослых, директор школы приветствовал его салютом «Третьей волны». К концу дня в организацию было принято более двухсот учеников. Многие отнеслись к своему участию в «Третьей волне» с полной серьезностью. Они требовали от других учеников строгого соблюдения правил и запугивали тех, кто не принимал эксперимент всерьез.

**Четверг.** К четвергу численность класса возросла до восьмидесяти человек. Джонс говорил о том, что такое гордость. «Гордость – это нечто большее, чем знамена и салюты. Гордость – это то, чего у вас никто не может отнять. Быть гордым – значит знать, что ты лучший... Это чувство нельзя уничтожить...». Он объяснил ученикам, что они – часть общенациональной молодежной программы, чьей задачей являются политические преобразования на благо народа. «Все, что мы до сих пор делали, было подготовкой к настоящему делу. По всей стране преподаватели набирают и тренируют молодежные отряды, которые с помощью дисциплины, общности, гордости и действий могли бы показать нации, что общество может стать лучше. Если мы сможем изменить порядки в этой школе, то мы сможем изменить порядки на фабриках, магазинах, в университетах и во всех других организациях. Вы – избранная группа молодых людей, которые помогут этому делу. Если вы выступите вперед и покажете, чему вы научились за последние четыре дня, мы сможем изменить судьбу нашего народа». Джонс велел четырем конвоирам вывести из аудитории и сопроводить в библиотеку трех девушек, чья лояльность была сомнительна. Затем он рассказал, что в полдень пятницы о «Третьей волне» по телевидению объявят лидера движения и нового кандидата на президентский пост.

**Пятница.** В пятницу 200 учеников набились в кабинет. Не было ни одного свободного места. Всюду висели знамена «Третьей волны». Ровно в двенадцать часов Джонс закрыл двери и выставил у каждой по часовому. Друзья Джонса изображали фотографов, кружа по аудитории. «Перед тем как включить национальную пресс-конференцию, которая начнется через пять минут, я хочу продемонстрировать прессе, как мы подготовлены». С этими словами учитель отдал салют. В ответ сразу же автоматически взметнулось двести рук. Тогда он произнес девиз «Сила – в дисциплине». Его повторил многоголосый хор. Девиз произносили снова и снова. С каждым разом отклик толпы становился все громче. В пять минут первого Джонс включил телевизор, но на экране ничего не появилось. Тогда он обратился к ученикам: – Слушайте внимательно. Нет никакого вождя! Не существует никакого общенационального молодежного движения под названием «Третья волна». Вами манипулировали, вас подталкивали ваши собственные амбиции, и вы оказались в том положении, в каком находитесь сейчас. Вы ничем не лучше и не хуже тех немцев, которых мы изучали. Вы думали, что вы – избранные, что вы лучше тех, кого нет в этой комнате. Вы продали свою свободу за удобства, которые дают дисциплина и превосходство. Вы решили отказаться от своих собственных убеждений и принять волю группы и большую ложь. После этого Джонс показал ученикам фильм о

нацистской Германии. С ее дисциплиной, парадами и факельными шествиями. И чем все это закончилось.

**Итог.** Потом Джонс подвел итог: «Если нам удалось полностью воспроизвести немецкий менталитет, то ни один из вас никогда не признается, что был на последнем сборе «Третьей волны». Так же, как немцам, вам будет трудно признаться самим себе, что вы зашли настолько далеко». Школьники расходились в подавленном состоянии, многие не могли сдержать слез.

### **Стэнфордский эксперимент [3, с. 98]**

Этот эксперимент был проведен Филипом Зимбардо в конце 1960-х гг. XX века. Профессор Стэнфордского университета Ф. Зимбардо уговорил своих студентов участвовать в следующем эксперименте. Подвал факультета психологии превратили в «тюрьму», в которую поместили группу нормальных, психологически уравновешенных и интеллектуально развитых молодых людей. Простым бросанием монетки Ф. Зимбардо разделил их на «заключенных» и «охранников». Эти роли они должны были играть несколько дней. «По прошествии всего лишь шести дней, – пишет Ф. Зимбардо, – мы вынуждены были закрыть «тюрьму», ибо то, что мы увидели, оказалось весьма пугающим». И для нас самих, и для большинства испытуемых перестало быть очевидным, где кончаются они сами и где начинается исполнение ими ролей. Большинство молодых людей на самом деле превратились в «заключенных» или в «охранников». Обе группы были уже не в состоянии ясно отличать ролевую игру от собственного «Я». Драматические изменения наблюдались почти во всех аспектах их поведения, образе мыслей и чувствах. Менее чем за неделю опыт заключения зачеркнул (на время) все то, чему они научились за целую жизнь, человеческие ценности оказались «замороженными», Я-концепции каждого из них был брошен вызов, а на поверхность вышла самая гадкая, самая низменная, патологическая сторона человеческой природы. Нас обуревал ужас, когда мы видели, что некоторые парни («охранники») относились к другим парням («заключенным») как к бессловесным животным, получая удовольствие от проявления жестокости; в то время как другие парни («заключенные») становились подобострастными, дегуманизированными роботами, которых занимали лишь мысль о побеге, проблема личного выживания да растущая ненависть к «охранникам». Таким образом, наличие социальных ролей и их огромное влияние на поведение индивида было доказано экспериментально.

### **Формирование установки на отказ от курения [3, с. 102]**

Этот эксперимент был проведен И. Джанисом и Л. Манном в 1965 г. Его цель состояла в выявлении факторов формирования более негативных установок у курильщиков по отношению к курению, добиться того, чтобы они отказались от вредной привычки. Объект: студентки колледжа, каждая из которых выкуривала по крайней мере 15 сигарет в день. Случайным образом их разделили на две группы: группу разыгрывания ролей и контрольную. Каждую студентку из первой группы просили сыграть роль пациентки: она лечится «от сильного кашля, который никак не проходит», и пришла к врачу уже в третий раз, чтобы узнать результаты рентгена легких и анализов. Во время визита она узнает, что у нее обнаружен рак легких и необходима срочная операция, но даже если операция будет проведена, шансы «на успешный исход» весьма невелики. Она должна немедленно бросить курить. Экспериментатор составил план пяти сцен (тревожное ожидание в приемной врача; разговор, во время которого врач сообщает диагноз; обдумывание новости в то время, как врач звонит по телефону, договариваясь о госпитализации и т. д.), которые

следовало сыграть по возможности реалистичнее, придумав собственные реплики. Затем были разыграны мини-пьесы, в которых экспериментатор играл роль доктора, а испытуемая выступала в роли женщины, узнавшей, что она может умереть из-за курения.

Студентки из контрольной группы не принимали столь активного участия в исполнении этой малоприятной, даже устрашающей роли, а просто прослушивали магнитофонную запись одного из сеансов активной ролевой игры. Они пассивно получали ту же самую информацию, что и студентки из первой группы. В эксперименте проверялась гипотеза: действительно ли исполнение роли оказывает более сильное влияние, чем простое получение информации. Результаты показали, что влияние ролевой игры гораздо сильнее. По сравнению с испытуемыми из контрольной группы участницы ролевой игры выражали более глубокую убежденность в том, что курение вызывает рак легких, и опасение, что оно причинит вред их собственному здоровью. Участницы ролевой игры увереннее сообщали о твердом намерении бросить курить. Конечно, одни слова мало чего стоят, поскольку курение – это привычка, от которой трудно избавиться. Изменились ли у участниц ролевой игры действительные привычки, касающиеся курения? И изменились ли эти привычки сильнее, чем у девушек из контрольной группы? На оба этих вопроса был дан положительный ответ. Результаты опроса, проводившегося через две недели после эксперимента, показали, что студентки из первой группы в среднем за день выкуривали на 10,5 сигареты меньше прежнего. Студентки из контрольной группы ежедневно выкуривали в среднем на 4,8 сигареты меньше, чем прежде. Такие сильные различия кажутся удивительными, тем более, что участницы ролевой игры исполняли свою роль менее часа. Еще поразительнее то, что все эти различия сохранились при повторном опросе через полгода.

### *Психологические упражнения*

#### **Упражнение 1 «Карандаши» [5, с. 76]**

Суть упражнения состоит в удержании карандашей или авторучек, закрытых колпачками, зажатыми между пальцами стоящих рядом участников. Сначала участники выполняют подготовительное задание: разбившись на пары, располагаются друг напротив друга на расстоянии 70–90 см и пытаются удержать два карандаша, прижав их концы подушечками указательных пальцев. Дается задание: не выпуская карандаши, двигать руками вверх-вниз, вперед-назад. После выполнения подготовительного задания группа встает в круг, карандаши зажимаются между подушечками указательных пальцев соседей. Группа, не отпуская карандашей, синхронно выполняет следующие задания: поднять руки, опустить их, вернуть в исходное положение; вытянуть руки вперед, отвести назад; сделать шаг вперед, два шага назад, шаг вперед; наклониться вперед, назад, выпрямиться; присесть, встать и т. д. При выполнении упражнения от участников требуется четкая координация совместных действий на основе невербального восприятия друг друга. Если каждый участник будет думать только о своих действиях, то упражнение практически невыполнимо. Необходимо строить свои действия с учетом движений партнеров.

#### **Упражнение-игра 2 «Дракон ловит свой хвост» [5, с. 82]**

Группа встает в колонну, каждый участник держит за пояс стоящего впереди. Начало колонны – это «голова», а конец – это «хвост» дракона. «Голова» пытается ухватить «хвост», а тот, естественно, пытается увернуться. При выполнении этого упражнения двигается вся колонна, но руки участники не размыкают. Можно повторить игру несколько раз, при этом желательно менять порядок построения

участников в колонне. Психологический смысл упражнения – активизация участников, развитие умения координировать совместные действия.

### **Упражнение 3 «Циферблат» [5, с. 85]**

Участники, сидящие в кругу, образуют «циферблат часов», – каждый участник соответствует определенной цифре на нем. Проще всего, если участников 12 – тогда каждому соответствует одна цифра. При другом числе участников кому-то придется изображать 2 цифры или, наоборот, на какие-либо цифры придется по 2 человека. Это несколько усложнит игру, но и сделает ее более интересной. После этого ведущий заказывает время, а «циферблат» его показывает – сначала подпрыгивает и хлопает в ладоши тот, на чью цифру пришлось показание часовой стрелки, затем – минутной. Психологический смысл упражнения – тренировка внимательности, включение участников в групповое взаимодействие в ситуации «здесь и сейчас».

### **Упражнение 4 «Совместный счет» [5, с. 87]**

Задание очень простое: следует всего лишь досчитать до десяти. Хитрость состоит в том, что считать надо коллективно: кто-то говорит «один», кто-то «два» и т.д., договариваться же о порядке счета нельзя. Если очередное число произносят одновременно два человека, счет начинается сначала. В простом варианте упражнение выполняется с открытыми глазами, в более сложном – с закрытыми (открывать их можно только между попытками). Разговаривать по ходу выполнения упражнения запрещается. Ведущий фиксирует, до сколько удалось довести счет в каждую из попыток. Это упражнение проходит интереснее, когда участники располагаются не по кругу, а в рассыпную. Психологический смысл упражнения – развитие групповой сплоченности и умения координировать совместные действия.

### **Упражнение 5 «На пальцах» [5, с. 100]**

Доброволец ложится спиной на парту, вокруг него становятся 9–10 человек, которые подкладывают под его тело указательные пальцы своих рук (руки при этом расположены ладонями вверх или в стороны, но только не вниз). По команде ведущего они поднимают руки до уровня плеч, и доброволец оказывается в воздухе, лежа, в буквальном смысле, на пальцах своих товарищей. Его торжественно проносят кругом по помещению, после чего аккуратно возвращают на место. Группа, даже состоящая преимущественно из девочек, без особого труда поднимает таким способом участников весом до 70–80 кг. Психологический смысл упражнения – повышение уровня взаимного доверия участников группы. Данное упражнение ярко демонстрирует, как внешне трудновыполнимая задача легко выполняется с минимумом усилий, достаточно лишь четко скоординировать усилия многих людей.

### **Упражнение 6 «Испорченный телефон» [5, с. 102]**

Все участники, кроме одного, выходят за дверь. Оставшемуся участнику ведущий передает в устной форме сообщение, содержащее несколько предложений, касающееся какой-либо темы, знакомой и интересной для участников. Получивший сообщение участник зовет в кабинет следующего и передает сообщение ему, тот – следующему и т.д. Весьма вероятно, что услышанное сообщение дойдет до последнего участника в искаженном виде. Полезно заснять это упражнение на видеокамеру или хотя бы записать на диктофон, чтобы при обсуждении иметь возможность воспроизвести и проанализировать ход передачи и искажения информации. Психологический смысл упражнения – позволяет показать избирательность восприятия и процесс искажения информации в процессе коммуникации.

## **V БЛОК КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

*Чтобы проверить знания по данной теме, Вам предлагается ответить на вопросы теста. Выберите один правильный ответ из предложенных в каждом задании.*

**1. Социальная психология как наука изучает:**

- а) личность в группе;
- б) межличностное взаимодействие;
- в) массовидные явления психики;
- г) все ответы верны.

**2. 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. Бэрн;
- б) Е. С. Кузьмин;
- в) Г. М. Андреева;
- г) Д. Майерс.

**3. 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.

**4. Автор научного труда «Введение в социальную психологию» (1908):**

- а) Э. Эриксон;
- б) З. Фрейд;
- в) Л. С. Выготский;
- г) У. Макдугалл.

**5. Социально-психологическая теория, объясняющая поведение человека в толпе, называется:**

- а) теория деятельности;
- б) психология масс;
- в) бихевиоризм;
- г) теория социальных инстинктов.

**6. Авторы социально-психологической теории «психология народов»:**

- а) Г. Тард и Г. Лебон;
- б) Дж. Болдуин и С. Сигеле;
- в) М. Лацарус и Г. Штейнталь;
- г) нет правильных ответов.

**7. 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.

**8. 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.

**9. Принципы социальной психологии – это:**

а) основополагающие идеи, базисы социально-психологической науки, определяющие способы познания социального поведения, деятельности и общения людей;

- б) способы и приемы изучения явлений;
- в) система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности;
- г) все вышеуказанные ответы верны.

**10. 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.

**11. 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) социологическое исследование;
- в) социально-психологическое исследование;
- г) биологическое исследование.

**11. 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.

**12. 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.

**13. Интерактивные методы основаны на:**

- а) применении современных технических средств;
- б) активизации возможностей межличностного взаимодействия;
- в) активизации мыслительной деятельности участников;
- г) нет правильного ответа.

**14. Такие методы социально-психологического исследования, как корреляционный анализ, факторный анализ, дисперсионный анализ, относятся к группе:**

- а) методов сбора первичной информации;
- б) методов обучения и развития;
- в) методов обработки полученных данных;
- г) методов интерпретации.

**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. Возможность распространения результатов, полученных при исследовании выборочной совокупности объектов, на всю совокупность этих объектов, называется:**

- а) надежность;
- б) валидность;
- в) репрезентативность;
- г) точность.

**Подсчет результатов теста. Для того, чтобы узнать полученный результат, необходимо количество правильных ответов умножить на 100 и разделить на общее количество вопросов теста. Полученное число округлить, это и будет Вашей оценкой за выполненный тест.**

#### **Психологический диктант**

Смотри ключевые понятия темы (с. 6).

#### **VI РЕФЛЕКСИВНЫЙ БЛОК**

**Закончите предложения:**

1. Сегодня я узнал(а), что ...
2. После сегодняшнего занятия я понял(а), что ...
3. Теперь, пожалуй, мне следует поразмыслить над тем, чтобы ....
4. Я оцениваю свою работу на занятии как..., потому что...

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. Что нового вы узнали и чему научились на занятии?
2. Как эти знания и умения вы будете применять в профессиональной деятельности?
3. Что вам было непонятным и показалось сложным?
4. Над чем вы будете работать в дальнейшем?

## Глоссарий

**Анкета** – один из методов, применяемых в социальной психологии, позволяющий получить ответы на заранее составленную систему вопросов и охватить большое количество людей за небольшой период времени.

**Беседа** – метод установления в ходе непосредственного общения психических особенностей человека, позволяющий получить интересующую информацию с помощью предварительно подготовленных вопросов.

**Групповая психокоррекция** – метод, применяемый в социальной психологии, где особую роль играют непосредственные 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.

**Интервью** – вид опроса, при котором ставится задача в непосредственном контакте с человеком получить от него ответы на определенные, обычно заранее подготовленные, вопросы.

**Интерпретационные методы** – различные приемы объяснения выявленных в результате обработки данных закономерностей и их сопоставление с ранее установленными фактами.

**Контент-анализ текста** – формализованный метод анализа документов, который основан на выделении специальных «единиц исследования» (например, слов, принятых в качестве ключевых) и подсчета частоты их употребления. 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.

**Метод** (от греч. *methodos* – путь исследования или познания) – способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи.

**Метод анализа документов** – представляет собой процесс осмысления информации о конкретных социально-психологических явлениях и процессах.

**Метод фокус-групп** (фокусированное интервью) – один из методов сбора и анализа информации, который позволяет с высочайшей степенью достоверности оценить эффективность маркетинговых исследований.

**Методология** (от греч. *methodos* – путь исследования или познания, *logos* – учение, наука) – система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе.

**Методы обработки данных** – подразумевают проведение количественного (статистического) и качественного анализа первичных данных (дифференциация материала по группам, сопоставление, сравнение и т. д.).

**Методы психологического воздействия** – специфические приемы влияния на психические явления с целью их изменения в соответствии с поставленной целью.

**Наблюдение** – один из основных методов сбора первичной информации, состоящий в систематическом и целенаправленном восприятии и фиксировании социально-психических явлений в определенных условиях.

**Надежность** – свойство инструмента, которое описывается через критерий либо репрезентативности, либо устойчивости.

**Обоснованность** (валидность) – это возможность измерения именно тех характеристик объекта, которые требуется измерять.



**Опрос** – один из наиболее распространенных методов в социальной психологии, применяемый для целенаправленного получения вербальной устной или письменной информации о социально-психологических явлениях путем непосредственного очного или заочного общения исследователя и респондента.

**Организационные методы** – группа методов психологии, которые определяют общий способ организации психологического исследования.

**Психодрама** – психотерапевтический метод, представляющий собой специально организуемый и проводимый в группе людей, нуждающихся в психологической помощи, импровизированный психодраматический спектакль, в ходе которого 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.

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

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

**Репрезентативность** (представительность) – это возможность распространения результатов, полученных при исследовании выборочной совокупности объектов, на всю совокупность этих объектов.

**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.

**Социометрия** – метод социальной психологии, разработанный Дж. Морено, для количественного выражения структуры межличностных отношений в группе, исходя из числа и характера взаимных выборов ее членов по определенному социометрическому критерию.

**Теория** (от греч. *theoria* – рассмотрение, исследование) – форма научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существенных связях действительности.

**Тест** (от англ. *test* – опыт, проба) – кратковременное испытание, с помощью которого измеряется уровень развития или степень выраженности некоторых психологических свойств личности, группы, общности.

**Тестирование** – метод, во время применения которого испытуемые выполняют определенные действия по заданию исследователя с помощью специальных вопросов или заданий.

**Точность** – это чувствительность инструмента, степень приближения результата измерения к истинному значению измеряемой величины.

**Устойчивость** – однозначность информации при получении ее в разных ситуациях.

**Эксперимент** (от лат. *experimentum* – проба, опыт) – метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемых с целью создания наилучших условий для изучения конкретных социально-психологических явлений и процессов.

**Эмпирические методы (методы сбора первичной информации)** – группа методов психологии, позволяющая получить первичные данные об изучаемом явлении.

### Список используемой литературы по теме № 1

1. Андреева, Г. М. Зарубежная социальная психология XX столетия / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 286 с.
2. Конспект лекций по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Мозырь: Содействие, 2012 – 144 с.
3. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 627 с.
4. Козлов, В. В. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. В. Козлов, Н. П. Фетискин, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.
5. Грецов, А.Г. Тренинг общения для подростков / А. В. Грецов. – СПб.: Питер, 2009. – 160 с.
6. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2006. – 754 с.
7. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 376 с.
8. Крысько, В. Г. Социальная психология: курс лекций / В.Г. Крысько. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2006. – 352 с.
9. Социальная психология: хрестоматия: учеб. пособие для студ. вузов / сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
10. Социальная психология: учебное пособие для вузов / под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача. – М.: Высшее образование, 2001. – 600 с.
11. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 351 с.
12. Андриенко, Е. В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Е. В. Андриенко; под ред. В. А. Слостенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.

## ТЕМА 2 СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУППЫ

**Цель:** закрепить теоретические знания студентов о группе как психологическом феномене и ее социально-психологических характеристиках, сформировать умения и навыки применения на практике психологических методов исследования групповых динамических процессов.

### Вопросы для обсуждения:

1. Понятие группы в социальной психологии. Виды групп.
2. Социально-психологическая характеристика большой группы.
3. Социально-психологическая характеристика малой группы.
4. Динамические процессы в малой группе.
5. Школьный класс как малая группа. Статусно-ролевая структура класса.

**Ключевые понятия:** группа, социальная общность, большая социальная группа, первичная группа, вторичная группа, естественная группа, лабораторная группа, толпа, масса, публика, внушение, заражение, малая социальная группа, реальная группа, условная группа, формальная группа, неформальная группа, слаборазвитая группа, высокоразвитая группа, диффузная группа, коллектив, референтная группа, просоциальная группа, асоциальная группа, антисоциальная группа, организованная группа, стихийная группа, групповые нормы и ценности, статусно-ролевая структура класса.

### I ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК

**1 Понятие группы в социальной психологии. Виды 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.**

Традиционно, в социальной психологии под **группой** понимают **реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, включены в совместную деятельность, между ними есть некие отношения, они объединены каким-то общим признаком, помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства, осознают свою принадлежность к этому образованию.**

**Психологическими характеристиками группы являются групповые интересы, групповые потребности, групповые нормы, групповые ценности, цели, групповое мнение.** Главной психологической характеристикой группы является наличие так называемого **«мы-чувства»**. Это означает, что универсальным принципом психического оформления общности является различение для индивидов, входящих в группу, некоторого образования **«мы»** в отличие от другого образования – **«они»**. Общее участие членов группы в совместной групповой деятельности обуславливает формирование психологической общности между ними и, таким образом, при этом условии группа действительно становится социально-психологическим феноменом, т.е. объектом исследования в социальной психологии.

Социальную группу отличают ряд **признаков**:

– включенность в систему общественных отношений, определяющих модели, нормы, правила межличностного и коллективного поведения и межгрупповых отношений;

– наличие у членов группы значимого основания находится в ней, отвечающего интересам всех его участников и способствующего реализации потребностей каждого;

– общность условий и событий жизни, состоящих в группе людей и в силу этого общность впечатлений и переживаний;

– такая длительность существования группы, которая достаточна для возникновения традиций, ритуалов, ценностей, сближающих членов группы;

– разделение ролей между членами группы, которое способствует взаимозависимости и взаимодополняемости отношений между членами группы;

– наличие органов планирования, управления группой, что обеспечивает целенаправленность и упорядоченность ее существования;

– осознание принадлежности к группе, возникновение на этой основе чувства «мы», «свои»;

– признание этой общности как группы социальным окружением.

Основными **параметрами** любой группы являются: **композиция группы** (или ее **состав**), **структура группы**, **групповые процессы**, **групповые нормы** и **ценности**, **система санкций**. Каждый из этих параметров может приобретать различные значения в зависимости от типа изучаемой группы (школьный класс, спортивная команда или производственная бригада). То же можно сказать и относительно структуры группы. Существует несколько достаточно формальных структурных признаков группы, которые, выявлены в основном при изучении малых групп: **структура предпочтений**, **структура «власти»**, **структура коммуникаций**. Весьма значимой характеристикой является **эмоциональная структура группы** (структура межличностных отношений), которая указывает на положение индивида в группе в качестве ее члена. Место индивида в системе групповой жизни определяется понятиями «**статус**» или «**позиция**». Термины «статус» и «позиция» часто употребляются как синонимы, хотя у ряда авторов понятие «позиция» имеет несколько иное значение. Самое широкое применение понятие «статус» находит при описании структуры межличностных отношений, для чего более всего приспособлена **социометрическая методика**. Статус всегда есть некоторое **единство объективно присущих индивиду характеристик**, определяющих его место в группе, и **субъективного восприятия его другими членами группы**. Вторая характеристика индивида в группе – это «**роль**». Обычно роль определяют как динамический аспект статуса.

**Виды групп.** Существуют различные классификации групп. Традиционно в социальной психологии принято выделять следующие **виды групп**: по непосредственности контактов (**первичные** и **вторичные**); по общественному статусу (**формальные** и **неформальные**); по непосредственности взаимосвязи (**реальные** и **условные**); по условиям функционирования (**естественные** и **лабораторные**); по размеру (**большие** и **малые**); по общественной направленности (**просоциальные**, **асоциальные**, **антисоциальные**); по степени открытости и влиянию среды (**открытые** и **закрытые**); по организованности (**организованные**, **стихийные**); по уровню развития (низкого уровня развития (**диффузные группы**, **ассоциации**), высокого уровня развития (**корпорации**, **коллективы**)).

**Первичная группа** – группа людей, отношения между которыми складываются на эмоционально-личностной основе. **Вторичная группа** – группа, взаимодействие членов в которой обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к

достижению определенных целей совместной деятельности. **Формальная группа** – группа, в которой позиции, статусы, роли ее членов предписаны официально и выражены в соответствующих нормах и предписаниях. **Неформальная группа** – группа, в которой позиция каждого члена определяется его личностными качествами, а характер межличностных отношений определяется их эмоциональными предпочтениями и симпатиями. **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. **Большая группа** – количественно не ограничиваемая условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков. **Малая группа** – группа непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями и задачами и оказывающих влияние на поведение и личностные особенности друг друга. **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. **Диффузные группы** – это группы случайные, рассеянные, с «размытыми» и нечетко очерченными границами, неопределенным составом участников, слабой взаимосвязью и эпизодическим взаимодействием между ее членами. **Ассоциация** – группа, в которой отсутствуют объединяющие ее совместная деятельность, организация и управление, а ценностные ориентации, опосредствующие межличностные отношения, проявляются в условиях группового общения. **Корпорация** – объединенная группа, круг лиц одной профессии, одного сословия. **Коллектив** – группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально-ценной совместной деятельности высокого уровня развития. Таким образом, представленная классификация свидетельствует о том, что диапазон групп, интересующих социальную психологию, очень широк.

**2 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 половину человечества. Современная Европа заселена большим количеством этносов, что также создает уникальное многообразие культур. Именно европейцы уже сейчас образовали группу большой степени сложности из 23 стран и этносов, которым предстоит научиться жить в условиях многообразия языков и культур, создавая новое «мы» из бывших «они».

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 непереходным 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 впасть 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 непереходимых 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 настроения». 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 панику. 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 нелогическое, 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.

**3 Социально-психологическая характеристика малой группы.** 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. Первые исследования малой группы были проведены в США в 20-е–30-е годы XX века. В данных исследованиях выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или напротив, факт присутствия других стимулирует

эффективность деятельности каждого. Результаты исследования показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но часто ухудшается качество действий индивида. Этот эффект получил название **социальной фасилитации**, сущность которого заключается в том, присутствие других людей рядом усиливает (облегчает) действия одного. Также в ряде экспериментов было показано наличие и противоположного эффекта – **социальной ингибиции**, то есть сдерживания, торможения действий индивида под влиянием присутствия других.

Типичными примерами малых групп являются **семья, учебный класс, студенческие группы, спортивные и воинские команды, небольшие трудовые коллективы, группы друзей** и т. п. Все без исключения люди, живущие в современном обществе, являются членами каких-либо малых социальных групп, причем, как правило, не одной, а нескольких.

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, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время.**

Лучшему пониманию сущности малой группы способствует знакомство с реализуемыми ею функциями. 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.

Малой группе присущи такие психологические **признаки**, как:

- наличие двух и более людей;
- осуществление непосредственных межличностных контактов и прямое общение между членами группы;
- наличие общей цели и совместной деятельности;
- возникновение взаимных эмоциональных и других связей;
- проявление чувства принадлежности к данной группе;
- осознание членами группы себя как «мы», а других как «они»;

- формирование приемлемых всеми членами группы общих норм и ценностей;
- функционирование качественной организационной структуры и системы руководства;
- наличие достаточного времени взаимного существования людей.

**Параметры** малой группы:

- 1) **композиция** (состав) – характеристика индивидов, включенных в группу;
- 2) **размер** – количество людей (обычно нижняя граница – 2–3 человека, верхняя – 30–50 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.

**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. Наиболее распространенными из них являются:

- деление малых групп на **первичные** и **вторичные**,
- деление их на **формальные** и **неформальные**,
- деление на **группы членства** и **референтные группы**,
- деление групп на **слаборазвитые группы** и **высокоразвитые группы** (коллектив).

Деление малых групп на первичные и вторичные впервые было предложено **Ч. Кули**. **Первичная группа** – это группа людей, между которыми устанавливаются взаимоотношения, основанные на личностных особенностях (семья, класс, группа друзей, соседи). **Вторичная группа** – это группа людей, взаимодействие которых обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к достижению определенных целей.

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** определяется не предписанными, а 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).

Согласно четвертому основанию выделяют **слаборазвитые группы** и **высокоразвитые группы**. **Слаборазвитые группы** – это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования. **Высокоразвитые группы** – это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности (ученический коллектив, коллектив сотрудников предприятия).

**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. Жизнь каждого индивида в сообществе требует от него следования определенным нормам и правилам, которые обеспечивают мир и безопасность. Мир и порядок может быть достигнут за счет **согласия между членами сообщества**, которое достигается при утверждении равенства, выработке и согласовании правил взаимодействия, при обсуждении и установлении норм справедливого распределения наград и наказаний и отсутствия насилия членов общества по отношению друг к другу, улаживания неизбежно возникающих конфликтов без применения силы, чему способствуют равенство возможностей, регламентированные правила взаимодействия и справедливое распределение. Именно так действовали наши далекие предки при распределении охотничьей добычи. Если распределение признавалось участниками справедливым, то это приводило к согласию и состоянию удовлетворенности всех членов сообщества, и, наоборот, несправедливость распределения порождала агрессивность в мыслях, а затем в намерениях и действиях.

**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 групповой идентичности.** В истории социальной психологии данный эффект изучался разными учеными, обозначавшими его различными терминами. В начале XX века в социальных науках господствовали теории инстинктов социального поведения. 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 «социабельности»**. 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. **Г. Мюррей** назвал эту потребность термином «**аффилиация**».

**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. Феномен конформизма было описан **С. Ашем** в 1956 году. Первоначально С. Аш предпринял свои исследования, чтобы опровергнуть выводы М. Шерифа. 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 открыл 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 не известно 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. Процедура эксперимента заключалась в том, что через газетные объявления в начале 60-х гг. в США С. Милграм набрал добровольцев, которые согласились за \$ 4 участвовать в эксперименте по изучению памяти и процесса обучения. Возраст участников эксперимента варьировался от 20 до 50 лет, а диапазон их профессий был очень широким. Каждый испытуемый вначале знакомился с якобы экспериментатором (бывший учитель биологии) и другим испытуемым (конфедератом, то есть работавшим в сговоре с С. Милграмом). Перед испытуемыми ставилась задача – сыграть роль учителя в ситуации обучения. «Экспериментатор» объяснял, что изучается эффект наказания при обучении. Учителя и ученика приглашали в соседнюю комнату, где ученика ремнями привязывали к креслу, а к его запястьям подключали электроды. Будущему учителю давали опробовать наказание, которое он будет применять, – довольно неприятный удар током (45 вольт). Затем учителя отводили в соседнюю комнату, из которой он общался с испытуемым при помощи переговорного устройства. Учителю вручался перечень вопросов и ответов. В случае неверного ответа он должен был наказывать ученика ударом тока в 15 вольт, повышая его на 15 вольт за каждый последующий неверный ответ. При этом учитель мог контролировать силу тока, так как перед ним находилась панель с 30 кнопками от 15 до 450 вольт, которые имели дополнительную маркировку: слабые (до 60 вольт), умеренные (до 120), сильные (до 180), очень сильные (до 240), интенсивные (до 300), крайне интенсивные (до 360) и опасные, обозначенные ХХХ. В ходе эксперимента конфедерат специально допускал многочисленные ошибки, вынуждая испытуемого увеличивать разряд. Всякий раз, когда «учитель» колебался, экспериментатор прибегал к одному из четырех приказов, образующих последовательность: «Пожалуйста, продолжайте»; «Эксперимент требует, чтобы вы продолжали»; «Совершенно необходимо, чтобы вы продолжали»; «У вас нет выбора, вы должны продолжать». При этом испытуемый не только выполнял приказы экспериментатора, но и слышал крики и жалобы ученика, требовавшего прекратить бесчеловечный опыт. С удивлением для себя С. Милграм обнаружил, что 62,5 % испытуемых доводили «воспитание» до самого высокого уровня, в среднем максимальный уровень разряда составил 368 вольт. И это при том, что после 330 вольт «ученик» больше даже не кричал, требуя, чтобы его выпустили. Он умолкал, что могло свидетельствовать о смерти или беспамятстве. Правда, испытуемые испытывали сильные чувства. «Учителя» дрожали, потели, сжимали кулаки, заикались, кусали губы, охали, но все-таки продолжали выполнять требования экспериментатора. Они подчинялись авторитету «человека науки», не угрожавшему им никакими санкциями [1, с. 486].

Эксперимент С. Милгрэма проводился для того, чтобы с научной точки зрения выяснить, как жители Германии могли принимать участие в уничтожении огромного количества людей во время нацистского террора. Результаты эксперимента С. Милгрэма позволили выявить следующий социально-психологический феномен – 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 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. М. Рингельман экспериментировал с поднятием тяжестей группой и отдельными людьми. Оказалось, что если продуктивность одного человека принять за 100 %, то двое вместе в среднем поднимут вес, который не в два раза больше, а составляет лишь 93 % суммарного веса, поднятого двумя отдельно работающими людьми. «Коэффициент полезного действия» группы из трех человек окажется равным 85 %, а из восьми человек – только 49 %. М. Рингельман предложил формулу для определения среднего индивидуального вклада участников в группах разной величины:  $S = 100 - 7(K - 1)$ , где  $S$  – средний индивидуальный вклад участников,  $K$  – количество членов группы. Этот феномен получил название «социальная лень». **Социальная лень** – это тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности [1, с. 494].

**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, имеющих 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. Характер изменений в ней определяют такие социально-психологические процессы, как ее образование и развитие, руководство и принятие решений, сплочение, групповое давление, конфликты. Важность изучения данных процессов определила появление в социальной психологии целого направления, которое получило название групповой динамики и связано, в первую очередь, с именем **К. Левина**.

Выделяют следующие основные **компоненты**, определяющие содержание **групповой динамики**: цели, нормы и структура группы, проблема лидерства, сплоченность группы, фазы развития группы. **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. **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. **Структура группы и проблема лидерства** 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. Особое значение в функционировании группы играют лидеры. **Сплоченность группы** отражает уровень взаимного удовлетворения совместными отношениями и совместной деятельности 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. **Фазы развития группы** отражают характерные этапы в становлении и эволюции малой группы.

**Динамические процессы в группе.** Одним из важных групповых процессов является – **образование и развитие малой группы**. Данный процесс обычно включает

в себя несколько стадий. **На первой стадии** осуществляется процесс знакомства ее членов, формируются начальные представления людей друг о друге. Общение протекает на основе взаимных пристрастий, в ходе него и осуществляется первичная адаптация людей друг к другу. Проходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества. **Вторая стадия** является периодом первичного взаимного сближения членов группы, образования основы системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. В процессе более интенсивных и продуманных контактов люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. В это же время группе присуща лишь формальная (внешняя) целостность, а это значит, что могут обостряться межличностные отношения, а также появиться эмоционально-психологический дискомфорт, возникать на различной почве конфликты. Однако в процессе развития группы появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии. **На третьей стадии** отношения между членами малой группы постепенно нормализуются, начинает формироваться ее актив. Общение между людьми становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая солидарность и сплоченность, формируется подструктура добросовестных исполнителей, которые твердо осознают свои обязанности и необходимость совместной деятельности. Постепенно оформляется групповое мнение, появляются действительно общие настроения и совместные переживания людей. **На четвертой стадии** группа полностью консолидируется, становится общностью с ярко выраженным чувством «мы», в ней определяются поддерживаемые всеми единые групповые цели и интересы. На данном этапе в группе складываются условия для проявления самых различных взаимоотношений и разрешения любых проблем и конфликтов. При этом может присутствовать расхождение во взглядах, но только до тех пор, пока не выработана общая точка зрения на проблему, не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение должно быть адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе в этот период полностью способствует совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех ее членов. В итоге на высшем этапе своего развития малая группа превращается в **коллектив**, которому присущи строгая организация и регламентация жизни и деятельности, наличие пользующегося уважением руководителя, отсутствие конфликтов, высокий моральный и нравственный климат, добропорядочные отношения и сплоченность между его членами. В коллективе человек развивается всесторонне и творчески.

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].

**Руководство и принятие решений в малой группе** – процесс управления группой, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных ему. Руководство группой обеспечивает выполнение таких задач, как 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].

В ходе своего развития группа постоянно сталкивается с ситуациями, требующими группового обсуждения с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения. Совокупность всех перечисленных действий и составляет **процесс принятия группового решения**. Процесс принятия группового решения может иметь определенные плюсы и минусы. Американские психологи обнаружили, что групповое обсуждение порождает в два раза больше идей по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают единолично. При этом решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Это объясняется тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, нежели один индивид. Причем эта информация более разносторонняя, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы. Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов. Принимая решения, группа может следовать привычным образцам в течение достаточно долгого времени. С другой стороны, группа лучше отдельных индивидов может оценить новаторскую идею. Таким образом, группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи.

При групповом принятии решений возрастает их приемлемость для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Однако, если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними. Участие в этом процессе налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений, принимаемых в какой-либо реальной организации, состоит в том, что они могут восприниматься более легитимными по сравнению с решениями, принятыми единолично. Процесс принятия группового решения является важным элементом руководства и управления малой группой. Он зависит от многих факторов – характера взаимоотношений внутри нее, авторитетности и стиля руководства, социально-психологического климата и др.

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); ответственность 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. Основные типологии базируются на структурно-функциональном понимании природы лидерства. В рамках **структурно-функциональной концепции** было разработано несколько типологий лидерства. Типология **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. Кроме формального и неформального лидера, он выделяет еще один тип – социометрический. **Социометрический лидер** – это конвергенция, схождение в одном лице формального и неформального лидера. В качестве примера можно привести ситуацию, когда какого-то неформального лидера выдвигают на формальный пост, доверяют ему влиять не только на психологические взаимоотношения, но и на решение формальных задач группы.

**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].

**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 и 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.

**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].

**5 Школьный класс как малая группа. Статусно-ролевая структура 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.

Промежуточной стадией на этом пути может быть возникновение **корпорации**, т. е. такой группы, у членов которой возникает сознание групповой принадлежности, в результате чего каждый учащийся класса может сказать про другого ученика: «Это один из нас». Однако в группе этого уровня социальной зрелости у школьников преобладают индивидуальные цели и устремления, порой противоречащие общегрупповой цели. Особенно это бывает выражено в спортивных командах, где некоторые учащиеся хотят выделиться во время игры даже в ущерб действиям всей команды. Команда в данном случае рассматривается такими школьниками лишь как необходимое условие достижения личных, порой корыстных, целей.

Высшей формой социальной зрелости группы является **коллектив**. 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. Эти группы в социальной психологии называются **группами принадлежности**.

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 – неременный закон существования любой группы. Даже у близнецов, т. е. совершенно 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, так как подростки весьма отрицательно относятся к вмешательству взрослых в сферу их дружеских отношений. 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 подростки 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.

## II БЛОК САМООБРАЗОВАНИЯ

### Темы рефератов

1. Проблема развития группы в отечественной и зарубежной социальной психологии.
2. Психология межгрупповых отношений.
3. Социально-психологические факторы эффективности групповой деятельности.
4. Проблема конформности в социальной психологии.
5. Психоаналитическая концепция массового сознания.
6. Стихийные группы и массовые движения.
7. Семья как малая группа.
8. Теории лидерства в отечественной и зарубежной социальной психологии.
9. Социально-психологический климат группы и пути его оптимизации.
10. Коллектив как уровень развития малой группы.

### Работа с научным текстом

Ниже приведен фрагмент из учебного пособия А. М. Столяренко «Психология и педагогика» [6, с. 94–95]. Для анализа текста рекомендуется:

- выделить основные идеи (подчеркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.

### Разнообразие групп и их психологии (А. М. Столяренко)

Категория группы – родовая. Любое объединение людей в общем понимании – группа. В зависимости от масштаба группы различают *психологию микрогрупп* (части малой группы, обычно 2 – 3 человека), *психологию малых групп*, *психологию больших групп – общностей*, *психологию всего общества*. Чтобы понять и охарактеризовать психологию любой группы, надо ответить на три важнейших вопроса: 1) Какие из социально-психологических явлений представлены и доминируют в ней? 2) Каковы их содержательные, качественные особенности (мало, например, сказать, что в группе есть общее мнение; важно – каково оно, в чем заключается)? 3) Почему они такие, а не иные; в чем причины этого? Последний вопрос не менее важен, чем первые два. Ведь только поняв причины, можно глубоко разобраться в психологии групп и (и это главное) найти способы влияния на них.

Группы различаются не только по масштабу, но и по другим признакам:

- по реальности существования: реальные и условные (выделенные по учетным данным; например, группа граждан, состоящих в списках на улучшение жилплощади, группа выплачивающих алименты и др. Члены таких групп обычно не находятся вместе, не знакомы, не общаются);
- по способу возникновения: официальные («формальные») и неофициальные («неформальные»). Первым придается официальный статус (предприятия, учреждения и пр.), вторые возникают стихийно и не регистрируются (группа друзей, земляков, собравшихся в дискотеке, на стадионе, игроки в карты, общественные формирования и др.);
- по длительности существования: долговременно существующие, молодые, только что организованные и кратковременно существующие (например, группа граждан, ожидающих на остановке автобус);
- по степени контактности (плотности общения): контактные (тесного и постоянного общения), малоконтактные (редкого общения), практически неконтактные (пример их – условные группы, население большого города как группа);
- по роду занятий: учебные, производственные, управленческие, военные, правоохранительные, спортивные, научные и др.

Организованные, занимающиеся единой деятельностью, с высоким уровнем социально-психологического развития группы, оказывающие продолжительное влияние на развитие и поведение своих членов, именуются *коллективами*.

Каждую группу можно характеризовать по комплексу оснований. Например, студенческая группа в вузе: реальная, официальная, организованная, молодая, контактная, молодежная, учебная. Каждый классификационный признак определенным образом отражает соответствующие особенности социально-психологических явлений в группе. Психология особенно развита и действенна в контактных, долго существующих группах, коллективах.

### Вопросы:

1. Что автор понимает под группой?
2. Укажите основные признаки, по которым различаются группы?
3. Согласно классификации автора, охарактеризуйте группу фанатов футбольной команды.

Ниже приведен фрагмент из учебного пособия А. М. Столяренко «Социальная психология» [4]. Для анализа текста рекомендуется:

- выделить основные идеи (подчеркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.

### **Психологическая совместимость в малой группе** (А. М. Столяренко)

Психологическая совместимость – важный фактор успешного общения субъектов взаимодействия. В условиях совместной деятельности разные люди ведут себя по-разному. Одни успешно работают в относительном одиночестве – им мешает присутствие коллег; другие могут хорошо выполнять свои функции только в сотрудничестве; некоторые осуществляют эффективную деятельность, лишь подчинив себе окружающих; кто-то работает ради эффективности группы в целом. Под психологической совместимостью в социальной группе понимают эффект взаимодействия, заключающийся в таком сочетании людей, которое позволяет осуществить их максимально возможную взаимозаменяемость и взаимодополняемость.

Существует четыре уровня совместимости: психофизиологический, психологический, социально-психологический и социологический. Психофизиологический уровень совместимости основывается на взаимодействии особенностей темперамента, потребностей индивидов; психологический – включает взаимодействие характеров, мотивов и стереотипов поведения; социально-психологический – предполагает согласование функционально-ролевых ожиданий и действий; на социологическом уровне важно совпадение интересов, ценностных ориентаций.

В противоположность совместимости конфликтность является следствием несовместимости друг с другом двух одновременно возникших побуждений действовать. Несовместимость побуждений возникает тогда, когда два побуждения вступают в противоречие, исключая друг друга. Взаимоисключение является основным показателем конфликта или несовместимости.

Под конфликтом понимают столкновение различных, как субъективных, так и объективных, тенденций в мотивах, отношениях, действиях и поведении личностей, группы и т. п. Конфликты неизбежны, т.к. могут являться движущей силой развития личности и группы.

Психологическая несовместимость проявляется как неспособность в критических ситуациях понять друг друга, несинхронность психомоторных реакций, различия во внимании, мышлении и другие врожденные и приобретенные свойства личности.

Совместимость необходимо отличать от срабатываемости. Срабатываемость – это согласованность в работе между ее участниками. В этом случае взаимная удовлетворенность взаимодействием партнеров опосредована деятельностью.

Если совместимость характеризуется максимальной субъективной удовлетворенностью партнеров друг другом при значительных эмоционально-энергетических затратах, то срабатываемость определяется, в первую очередь, эффективностью деятельности.

При изучении психологической совместимости людей особое внимание уделялось индивидуальным особенностям участников взаимодействия. Было выявлено, что наиболее совместимыми оказались: во-первых, люди, которые имеют высокую потребность в общении; во-вторых, эмоциональные, неуравновешенные люди, предпочитающие иметь дело с себе подобными; в-третьих, лица, которые имеют сильную нервную систему, склонные к взаимодействию с теми, у кого более слабая нервная система; в-четвертых, субъекты с разным практическим интеллектом. Психологическая совместимость может возникать как при тождественности тех или иных качеств личности (общительность – общительность, эмоциональность – эмоциональность), так и при их противоположности (сильный – слабый).

#### **Вопросы:**

1. Назовите уровни психологической совместимости?
2. Охарактеризуйте понятие «конфликтность»?
3. Как вы понимаете термин «срабатываемость»?

#### **Решение психологических задач**

**Задача 1.** *Из приведенных ниже понятий постройте логический ряд так, чтобы каждое предыдущее понятие было родовым (более общим) по отношению к последующему* [7, с. 40].

1. Общество, большая группа, коллектив, реальная группа, малая группа.
2. Дружба, общественное производство, общественные отношения, общество, межличностные отношения.

**Задача 2.** *Выберите из перечисленного списка то, что, на Ваш взгляд, делает сообщество людей группой* [7, с. 40].

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.

**Задача 3.** *Оцените утверждения с точки зрения правильности и полноты. Свой ответ аргументируйте.*

1. Аффiliation – стремление человека к добровольному объединению в группы.
2. Аффiliation – стремление человека к объединению с другими людьми, вызванное необходимостью выработки реакций для адаптации к окружающей действительности.

3. Аффiliation – тенденция к образованию групп, свойственная людям, которая помогает снизить тревожность и реализовать потребность в социальном сравнении;

4. Аффiliation – стремление быть в обществе других людей, потребность в общении, в осуществлении эмоциональных контактов, в проявлениях дружбы и любви. Общество других людей позволяет проверить избранный способ поведения и характер реакций на сложную и опасную обстановку. В известной мере близость других приводит к прямому снижению тревожности, смягчая последствия физиологического и психологического стресса. Блокирование аффiliation вызывает чувство одиночества, отчужденности, порождает фрустрацию.

**Задача 4. Проанализируйте приведенные ниже высказывания и оцените их, опираясь на материал информационного блока. Свой ответ аргументируйте [8, с. 154].**

1. Главные отличительные признаки находящихся в массе индивидов таковы: исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательной личности, ориентация мыслей и чувств в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Индивид не является больше самим собой, он стал безвольным аппаратом.

2. Масса импульсивна, изменчива и возбуждима... Импульсы, которым повинуетя масса, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными или жестокими, героическими или трусливыми, но во всех случаях они столь повелительны, что не дают проявляться не только личному инстинкту, но даже инстинкту самосохранения... Она не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.

3. Чувства массы всегда просты и весьма гиперболичны. Масса... не знает ни сомнений, ни неуверенности. Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается у нее в непоколебимую уверенность, зерно антипатии – в дикую ненависть. ... Тот, кто хочет на нее влиять, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое.

4. Так как масса в истинности или ложности чего-либо не сомневается и при этом сознает свою громадную силу, она столь же нетерпима, как и подвластна авторитету. Она уважает силу... От своего героя она требует силы, даже насилия. Она хочет, чтобы ею владели и ее подавляли, хочет бояться своего господина.

5. Массы никогда не знали жажды истины. Они требуют иллюзий, без которых они не могут жить. Ирреальное для них всегда приоритет перед реальным, не реальное влияет на них почти также сильно, как и реальное. Массы имеют явную тенденцию не видеть между ними разницы.

**Задача 5. Разработайте стратегию взаимодействия руководителя и неформального лидера.**

**Ситуация:** Вы работаете руководителем в среднем по размеру коллективе. В руководимом вами трудовом коллективе, как вам стало известно, имеется неформальный лидер. Данный работник имеет более продолжительный, чем у вас, опыт работы в данной сфере деятельности, стаж его работы превышает ваш почти в два раза. Кроме того, он умеет выслушать других сотрудников, многие идут к нему за советом, а не к Вам.

Вы наметили в ближайшее время расширить сферу деятельности фирмы, провести некоторые изменения в структуре управления. Неформальный лидер, как Вам сообщили, против предстоящих перемен.

**Выберите одну из альтернатив поведения руководителя:** уволить несогласного лидера, проигнорировать его мнение, привлечь на свою сторону, прочее (обосновать).

**Задача 6. Объясните, какие из ниже перечисленных групп можно считать формальными (официальными), а какие – неформальными (неофициальными) [8, с. 139]?**

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, группа пляжных преферансистов, сборная спортивная команда, читатели одной библиотеки, коллектив заводского цеха, бригада шабашников, рабочая смена в парикмахерской, дворовые игроки в домино, туристическая группа, отправившаяся на летний отдых в Италию, посетители одной дискотеки, пенсионеры, однокурсники, аспиранты одного профессора, мафия.

**Задача 7. Прочитайте и проанализируйте ситуацию. Что заставило Ивана изменить свое мнение, что на него повлияло? Почему изменение мнения не привело к изменению поведения [9, с. 141]?**

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

**Задача 8. Прочитайте и проанализируйте ситуацию. Что в ней заставило Василия изменить свое мнение, что на него повлияло? Получил ли Василий какую-то выгоду от своего поведения или оно помогло ему избежать каких-то неприятных последствий? Было ли это решение сознательным? Было ли давление группы прямым [9, с. 141]?**

**Ситуация:** Василий добровольно вызвался участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям. Он заходит в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с прямым отрезком (отрезок X). Одновременно для сравнения он 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. Василий начинает себя чувствовать Алисой в стране чудес. 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».

**Задача 9. Сравните понятия «лидер», «вожак», «вождь» и «руководитель». С какими из них Вы соотнесли бы действия перечисленных исторических персонажей и литературных героев [8, с. 149]?**

Петр I, Юлий Цезарь, Иисус Христос, Наполеон Бонапарт, Моисей, М. И. Кутузов, Игнатий Лойола, Мартин Лютер, И.В. Сталин, С. П. Королев, В. И. Вернадский, И. П. Павлов, В. И. Ленин, А. С. Макаренко, К. С. Станиславский, Л. С. Выготский, А. Д. Сахаров, Винни-Пух, Мать (из романа А.М. Горького), Жанна д'Арк, Остап Бендер, Карлсон, Маугли, Пеппи-Длинный чулок, Незнайка, Тимур (из повести А. Гайдара).

**Задача 10. 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? В каких случаях каждый из них будет оправдан и целесообразен?**

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 \_\_\_\_\_.

**Задача 11. Нарисуйте круг, разделите его как пирог на куски – сектора по количеству человек в Вашей учебной группе. Размер каждого куска должен отражать вклад каждого члена в деятельности группы. Обязательно «отрежьте» кусок и для себя, и для Вашего преподавателя и обозначьте, на каждом куске кому он предназначен. Ответьте на вопросы.**

#### **Вопросы**

1. Какими критериями вы пользовались для определения размера вклада каждого человека в деятельности группы?

2. Опишите, каким образом вы делили пирог. Дали ли вы всем одинаковые куски, или вы дали некоторым куски значительно больше (меньше)?

3. Назовите трех человек, которые получили самые большие куски. На самом ли деле эти люди являются лидерами в группе? Опишите аспекты их лидерского поведения.

4. Как вы оценили себя по сравнению с другими членами группы?

**Задача 12. Укажите, о каком психологическом феномене идет речь в предложенной ситуации?**

Двадцати двум дежурным сестрам частной и государственной больниц звонил врач, имя которого они знали, но с которым никогда прежде не имели личного контакта. Врач говорил сестре: «Звонит доктор Дюбуа из психиатрического отделения. Сегодня утром я должен обследовать одного из ваших пациентов, господина Дюфура. Мне бы хотелось, чтобы он принял лекарства, которые к моему приходу должны начать действовать. Не могли бы вы проверить, есть ли в шкафу «Астротен»?» (Врач произносил название по буквам.) Сестра направлялась к шкафу и действительно находила там коробку, на которой было написано: *Астротен. Капсулы по 5 мг. Обычная доза: 5 мг. Максимальная суточная доза: 10 мг.* После того как сестра подтверждала наличие лекарства, врач продолжал: «Хорошо, мне хотелось бы, чтобы вы дали господину Дюфуру 20 мг «Астротена». Я приду минут через 10 и тогда письменно оформлю распоряжение». Распоряжение доктора Дюбуа нарушало многие служебные правила, некоторые из них – грубо. Прежде всего, оно исходило от лица, с которым медицинская сестра лично не была знакома. Кроме того, лекарство не входило в список разрешенных препаратов, а главное – назначенная врачом доза значительно превосходила допустимую. Между тем из 22 медицинских сестер, которым по телефону было передано такое распоряжение, 21 подчинилась ему, даже не выказав какого-либо сомнения. Опыт прекращался в тот момент, когда сестра доставала из коробки 4 капсулы препарата... [8, с. 143].

### **III ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ БЛОК**

**Методика 1 Тест «Пульсар» для оценки уровня развития группы** [9, с. 227].

**Назначение исследования.** Методика позволяет определить уровень развития студенческой группы.

**Инструкция:** Просим Вас оценить качества группы, в которой Вы обучаетесь. В опроснике (тестовый материал) представлены название качества и его содержательная характеристика. В бланке для ответов (таблица 2.1) поставьте, пожалуйста, тот балл (от 12 до 1), который, по Вашему мнению, соответствует развитию данного качества в вашей группе.

#### **Тестовый материал**

<b>Баллы</b>	<b>Оцениваемое качество</b>
	<b>1. Подготовленность к деятельности</b>
12 11 10	Все члены нашей группы обладают глубокими профессиональными знаниями, способны с успехом применять их на практике, заинтересованы в повышении своей квалификации. Каждый член группы имеет высокий профессиональный авторитет. Группа добивается высоких показателей в труде.
9 8 7	Большинство членов группы имеют хорошую профессиональную подготовку, стремятся повысить свою квалификацию, стараются применять свои знания на практике.
6 5 4	В нашей группе есть и недостаточно квалифицированные члены, которые своим самомнением наносят ущерб профессиональному авторитету группы.
3 2	Члены группы имеют низкую профессиональную подготовку. В большинстве вопросов – это дилетанты, не умеющие грамотно решать учебные задачи и квалифицированно выполнять свою работу. Они часто

1	срывают выполнение порученных заданий.
	<b>2. Направленность</b>
12 11 10	Наша группа имеет общую, четкую для всех цель, которая осознается и понимается каждым, как его собственная. Группа опирается на давние традиции, вырабатывая взаимоуважительные нормы поведения, общие ценности. В нашей группе высоко ценятся принципиальность, честность, бескорыстие.
9 8 7	Перед нашей группой стоит общая задача. Каждый член группы старается удовлетворить свои интересы в рамках решения общей групповой задачи. В нашей группе выработаны взаимоприемлемые нормы поведения.
6 5 4	У каждого члена нашей группы существуют свои индивидуальные цели и ценности, которые совершенно не зависят от официальной цели. Каждый в своем поведении руководствуется собственными нормами и правилами, не пытаясь согласовывать их с другими членами группы.
3 2 1	Наша группа существует только как официальная система, цели которой не принимаются, а часто и входят в противоречие с целями отдельных ее членов. Каждый строит свое поведение, опираясь на эгоистические цели. В отношениях наблюдается конфликтность, агрессивность.
	<b>3. Организованность</b>
12 11 10	Наша группа способна самостоятельно управлять своей работой и досугом. Отношения строятся на принципах сотрудничества, взаимной помощи и доброжелательности. Мы всегда совместно и дружно решаем, как нам эффективнее организовать свой труд. В группе есть авторитетные члены, способные взять на себя функции организаторов работы.
9 8 7	Наша группа часто пытается самостоятельно организовать свою работу, но это не всегда получается эффективно. Наш организатор (староста, лидер, руководитель) нечетко представляет себе план работы и возможности каждого.
6 5 4	При попытках группы организовать общую работу возникает много споров, суеты, потеря драгоценного времени. У нас нет человека, который мог бы взять на себя функцию организатора. В результате приходится вмешиваться вышестоящему начальнику.
3 2 1	Члены группы не могут договориться о том, как совместно организовать работу. Часто мешают друг другу или делают ненужную работу, дублируя друг друга. В группе преобладают соперничество, агрессия, подавление личности. У нас нет человека, который был бы способен взять на себя организаторские функции. Даже вышестоящий начальник не в состоянии справиться с группой.
	<b>4. Активность</b>
12 11 10	Все члены нашей группы люди энергичные, кровно заинтересованные в эффективной работе. Они быстро откликаются, если нужно сделать полезное для всех дело. Все очень активно участвуют в решении общих задач, сотрудничают и помогают друг другу.
9 8 7	Большинство членов нашей группы люди энергичные, заинтересованные в эффективной работе. Когда нужно сделать полезное для всех дело, многие активно участвуют в общей работе, помогая друг другу.
6 5 4	Большинство членов группы пассивны, мало участвуют в общей работе, не помогают друг другу, стараются решать свои проблемы индивидуально.

3 2 1	Группу невозможно поднять на совместное дело, каждый думает только о своих интересах. Практически все члены группы проявляют пассивность, инертность при решении общих задач. Они разбираются со своими проблемами отдельно, независимо друг от друга. В группе преобладает соперничество, конкуренция.
12 11 10	<b>5. Сплоченность</b> В нашей группе существует справедливое отношение ко всем ее членам, здесь всегда поддерживают неопытных, выступают в их защиту. Группа участливо и доброжелательно относится к новичкам, помогает им адаптироваться в новых условиях. Все члены группы тесно сработались друг с другом, активно обмениваются знаниями и необходимым для работы инструментарием. При возникновении трудностей все сплачиваются, объединяются, живут по принципу: «Один за всех, все за одного». В группе велико желание трудиться совместно.
9 8 7	Большинство членов нашей группы стараются справедливо относиться друг к другу, помочь неопытным, поддержать их, сориентировать в новых условиях. В трудных случаях группа временно объединяется, чувствуется эмоциональная поддержка друг друга.
6 5 4	Члены группы проявляют друг к другу равнодушие. Трудности, с которыми сталкиваются новички, не волнуют их. Каждый предоставлен сам себе и решает свои проблемы самостоятельно. В кризисных ситуациях наша группа «раскисает», возникает растерянность, отчужденность.
3 2 1	Наша группа заметно разделяется на «привилегированных» и «пренебрегаемых». Здесь презрительно относятся к слабым, неопытным, нередко высмеивают их. Новички чувствуют себя лишними, чужими, к ним могут проявить враждебность. В трудных случаях в группе возникают ссоры, конфликты, взаимные обвинения, подозрения, доносы.
12 11 10	<b>6. Интегративность</b> При необходимости выработать важное решение, определяющее дальнейшую деятельность группы, все члены активно участвуют в процессе выработки и принятия решения. Внимательно выслушивается мнение каждого, и учитываются его интересы. В результате выработывается согласованное решение.
9 8 7	При необходимости выработать важное решение все члены группы стараются активно участвовать в процессе его выработки и принятия. Учитываются мнения большинства членов группы. Решение принимается путем общего гласного голосования.
6 5 4	При необходимости выработать важное решение только узкий круг активистов участвует в процессе его принятия. Учитываются мнения и интересы нескольких человек, а не всех членов группы. Решение принимается без гласного обсуждения, на закрытом совещании.
3 2 1	В группе каждый считает свою точку зрения главной и нетерпим к мнению других. В результате совместное решение принять невозможно.
12 11	<b>7. Референтность</b> Все члены нашей группы доброжелательно настроены друг к другу. В группе развиты взаимопомощь, взаимное доверие и взаимопонимание. Все мы близкие друзья, глубоко симпатизирующие друг другу. Достижения и неудачи всей

10	группы переживаются нами как свои собственные. Успехи (или неудачи) отдельных членов группы вызывают искреннее участие остальных. Критика высказывается с добрыми побуждениями. В группе преобладает бодрый, жизнерадостный тон взаимоотношений, оптимизм в настроении. У нас есть чувство гордости за свою группу.
9 8 7	В нашей группе есть всякие люди – хорошие и плохие, очень симпатичные и малопривлекательные. Достижения и неудачи всей группы искренне переживаются нами. В группе у всех хорошее, ровное настроение.
6 5 4	Большинство членов нашей группы люди малопривлекательные, несимпатичные, только в силу производственной необходимости работающие вместе. В группе относятся друг к другу критически, бывают мелочные придирки. Отношения между членами группы прохладные, настроение чаще всего подавленное.
3 2 1	Члены нашей группы люди неприятные, враждебно настроенные друг к другу. В группе преобладает настроение угнетенности и пессимизма. Критические замечания носят характер явных или скрытых выпадов. Успехи отдельных членов группы вызывают зависть, неудачи – злорадство. Члены неуютно чувствуют себя в группе.

Таблица 2.1. – Бланк ответов

Номер качества	Баллы
1	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
2	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
3	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
4	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
5	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
6	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
7	12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

**Обработка и интерпретация результатов.** Ответы всех испытуемых суммируются, и по каждому качеству подсчитывается средняя оценка по формуле:

$$m = \frac{\Sigma}{n},$$

где  $m$  – средняя оценка,

$\Sigma$  – сумма ответов по отдельному качеству,

$n$  – количество испытуемых, членов группы.

В зависимости от полученной средней оценки можно дать содержательное описание изучаемой группы, определить уровень ее развития (зрелости).

**От 10 до 12 баллов** – зрелая, сложившаяся, сплоченная, работоспособная и надежная группа.

**От 7 до 9 баллов** – группа достаточно зрелая, способная выполнять производственные задания.

**От 4 до 6 баллов** – группа недостаточно зрелая, не всегда способная эффективно справиться с поставленными задачами.

**От 1 до 3 баллов** – группа незрелая, велика вероятность того, что она не справится с поставленными задачами.

## **Методика 2 «Измерение нормативных предпочтений в группе» [9, с. 286]**

**Назначение исследования.** Методика О. И. Комиссаровой предназначена для исследования предпочтения индивидом различных типов норм, регулирующих процесс межличностного восприятия в группах со сложившейся системой межличностных отношений. Тест позволяет выделить два типа нормативных предпочтений (коммуникативный и деловой) и является одним из инструментов, позволяющих прогнозировать поведение индивидов в группе.

**К процедуре исследования** предъявляется ряд требований.

1. Исследование проводится в группе со сложившейся системой отношений, срок существования группы – не меньше 1 года.

2. Группа должна иметь известный опыт совместной деятельности.

3. Опросные листы заполняются каждым испытуемым индивидуально.

**Материал и оборудование:** методика состоит из опросного листа, содержащего 50 вопросов и ключа.

**Инструкция.** Перед Вами опросный лист, содержащий ряд высказываний. Если Вы согласны с высказываниями, то поставьте знак «+»; если нет, то «-». В отдельных случаях допускается знак «минус-плюс», если Вы не уверены в ответе.

### **Опросный лист**

1. Самое большое удовлетворение люди получают от высокой оценки своей работы.

2. Счастливы лишь те люди, которые приобрели в жизни настоящих друзей.

3. Все спортсмены стремятся к известности.

4. Рациональные люди часто страдают от дефицита общения.

5. Я не считаю себя человеком бескорыстным.

6. Лучшими преподавателями я считаю тех, кто хорошо знает свой предмет.

7. Каждый должен вести себя так, чтобы не вызывать недовольство окружающих.

8. Успехи студента зависят от его добросовестного отношения к своим обязанностям.

9. Любое дело никогда не заменит радости человеческого общения.

10. Иногда мне доставляет удовольствие посплетничать.

11. Чтобы нравиться другим, надо хорошо делать свое дело.

12. На работе между коллегами должны быть только деловые отношения.

13. Самое страшное для человека – чувство одиночества.

14. Когда я был ребенком, я любил, чтобы меня хвалили.

15. Большинство людей использует работу в группе как возможность проявить себя, получить оценку со стороны.

16. Лучшими друзьями человек считает тех, кто его понимает.

17. Основная роль школы должна заключаться в подготовке учеников к правильному выбору профессии.

18. Человек испытывает необычайный прилив сил, когда работает с симпатичными ему людьми.

19. Я помогаю только тем людям, к которым хорошо отношусь.

20. Я предпочитаю вести по телефону только деловые разговоры.

21. Мне не нравятся учреждения, где в интересах дела забывают об интересах сотрудников.

22. Критика моей работы окружающими отрицательно влияет на результаты.

23. Свободное время необходимо проводить в общении с друзьями.

24. Я стараюсь спланировать свой будущий день.

25. Хороший руководитель – прежде всего специалист в своей области.

26. Для большинства работа в группе – еще одна возможность пообщаться с новыми людьми.

27. Я предпочитаю книги о жизни известных людей.

28. Коллеги на работе должны быть в товарищеских отношениях.

29. Мне тяжело работать с людьми, которые не умеют сдерживать свои чувства.

30. Школа прежде всего должна воспитывать в учениках лучшие человеческие качества.

31. Мои лучшие друзья должны много знать и уметь.

32. Я часто говорю с другими о вещах, никак не связанных с моими деловыми интересами.

33. Человек способен на большие дела лишь тогда, когда его усилия достаточно вознаграждаются.

34. Ухудшение товарищеских отношений на работе отрицательно сказывается на деятельности сотрудников.

35. Я считаю, что ради дела можно пожертвовать отношениями сотрудников.

36. В незнакомой компании меня привлекают общительные люди.

37. Хороший руководитель, прежде всего, создает на работе атмосферу взаимопонимания.

38. Свободное время необходимо использовать для самообразования и любимых дел.

39. Успехи студента в значительной степени зависят от отношений с людьми, окружающими его в вузе.

40. Я считаю прямых и откровенных людей бестактными.

41. При условии одинакового финансового успеха я предпочел бы принять участие в конкурсе, чем организовывать его.

42. Самое большое удовольствие человек получает от сознания того, что находится в кругу близких друзей.

43. Люди слишком много времени тратят на выяснение отношений.

44. Я часто сужу о людях по первому впечатлению.

45. В жизни человек должен надеяться только на себя.

46. Главная задача учителя – построить хорошие взаимоотношения между учащимися.

47. Мне бывает трудно признать свои ошибки.

48. Люди, посвятившие жизнь любимому делу, достойны восхищения.

49. Для человека большое удовольствие – быть душой компании.

50. Мне всегда тяжело разочаровываться в людях.

**Обработка и интерпретация результатов.** Для удобства обработки результатов необходимо выделить номера вопросов, положительные ответы на которые позволяют предполагать наличие у индивида определенного типа нормативного предпочтения.

Вопросы **1, 3, 6, 8, 11, 13, 16, 18, 21, 23, 25, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 39, 42, 44, 46, 49** связаны **со сферой деловых предпочтений**. Положительные ответы на эти вопросы позволили бы со 100 %-ной вероятностью отнести нормативные предпочтения индивида к деловой сфере.

Вопросы **2, 4, 7, 9, 12, 14, 17, 19, 22, 24, 27, 29, 31, 33, 35, 37, 38, 40, 41, 43, 47, 50** связаны **со сферой коммуникативных предпочтений**.

Кроме того, опросный лист имеет так называемую «шкалу искренности», которая включает в себя вопросы **5, 10, 15, 20, 45, 48**. Пять и более отрицательных ответов по этой шкале позволяют судить о неискренности испытуемого.

Подсчитав количество положительных ответов по каждому типу нормативного предпочтения, результаты, полученные по каждому индивидуальному опросному листу, заносятся в таблицу (таблица 2.2), которая позволяет судить о соотношении различных типов нормативных предпочтений в группе.

Таблица 2.2. – Соотношение типов нормативных предпочтений в группе

Ф.И.О.	Деловой тип нормативных предпочтений	Коммуникативный тип нормативных предпочтений
Иванов А		

### Методика 3 «Диагностика лидерских способностей» [7, с. 58]

**Назначение исследования.** Данный психологический тест позволяет определить у студентов уровень развития лидерских (организаторских) способностей.

**Инструкция:** Вам предлагается 50 высказываний, на которые требуется дать ответ «да» или «нет». Среднего значения в ответах не предусмотрено. Долго не задумывайтесь над высказываниями. Если сомневаетесь, все-таки сделайте отметку «+» или «-» («а» или «б») в пользу того альтернативного ответа, к которому Вы больше всего склоняетесь.

#### Тест-опросник

1. Часто ли Вы бываете в центре внимания окружающих?  
а) да, б) нет.
2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокое положение по службе, чем Вы?  
а) да, б) нет.
3. Находясь на собрании людей, равных Вам по служебному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?  
а) да, б) нет.
4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли Вам быть лидером среди сверстников?  
а) да, б) нет.
5. Испытываете ли Вы удовольствие, когда Вам удается убедить кого-то в чем-то?  
а) да, б) нет.
6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?  
а) да, б) нет.
7. Согласны ли Вы с утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?  
а) да, б) нет.
8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советчике, который мог бы направить Вашу профессиональную активность?  
а) да, б) нет.
9. Теряли ли Вы иногда хладнокровие в разговоре с людьми?  
а) да, б) нет.
10. Доставляет ли Вам удовольствие видеть, что окружающие побаиваются Вас?  
а) да, б) нет.
11. Стараетесь ли Вы занимать за столом (на собрании, в компании и т.п.) такое место, которое позволяло бы Вам быть в центре внимания и контролировать ситуацию?  
а) да, б) нет.
12. Считаете ли Вы, что производите на людей внушительное (импозантное) впечатление?



- а) да, б) нет.
13. Считаете ли Вы себя мечтателем?  
а) да, б) нет.
14. Теряетесь ли Вы, если люди, окружающие Вас, выражают несогласие с Вами?  
а) да, б) нет.
15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих, спортивных и других команд и коллективов?  
а) да, б) нет.
16. Если то, что Вы заметили, не дало ожидаемых результатов, то Вы:  
а) будете рады, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого,  
б) возьмете на себя ответственность и сами доведете дело до конца.
17. Какое из двух мнений Вам ближе?  
а) настоящий руководитель должен сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем,  
б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.
18. С кем Вы предпочитаете работать?  
а) с покорными людьми,  
б) с независимыми и самостоятельными людьми.
19. Стараетесь ли Вы избегать острых дискуссий?  
а) да, б) нет.
20. Когда Вы были ребенком, часто ли Вы сталкивались с властностью Вашего отца?  
а) да, б) нет.
21. Умеете ли Вы в дискуссии на профессиональную тему привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с Вами не согласен?  
а) да, б) нет.
22. Представьте себе такую сцену: во время прогулки с друзьями по лесу Вы потеряли дорогу. Приближается вечер и нужно принимать решение. Как Вы поступите?  
а) дадите возможность принять решение наиболее компетентному из Вас,  
б) просто не будете ничего делать, рассчитывая на других.
23. Есть такая пословица: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе». Справедлива ли она?  
а) да, б) нет.
24. Считаете ли Вы себя человеком, оказывающим влияние на других?  
а) да, б) нет.
25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить Вас больше никогда этого не делать?  
а) да, б) нет.
26. Кто, с Вашей точки зрения, истинный лидер?  
а) самый компетентный человек,  
б) тот, у кого самый сильный характер.
27. Всегда ли Вы стараетесь понять и по достоинству оценить людей?  
а) да, б) нет.
28. Уважаете ли Вы дисциплину?  
а) да, б) нет.

29. Какой из следующих двух руководителей для Вас предпочтительнее?  
а) тот, который все решает сам,  
б) тот, который всегда советуется и прислушивается к мнениям других.
30. Какой из следующих стилей руководства, по Вашему мнению, наилучший для работы учреждения того типа, в котором Вы работаете?  
а) коллегиальный,  
б) авторитарный.
31. Часто ли у Вас создается впечатление, что другие злоупотребляют Вами?  
а) да, б) нет.
32. Какой из следующих «портретов» больше напоминает Вас?  
а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не полезет,  
б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.
33. Как Вы поведете себя на собрании и совещании, если считаете свое мнение единственно правильным, но остальные с Вами не согласны?  
а) промолчите,  
б) будете отстаивать свое мнение.
34. Подчиняете ли Вы свои интересы и поведение других людей делу, которым занимаетесь?  
а) да, б) нет.
35. Возникает ли у Вас чувство тревоги, если на Вас возложена ответственность за какое-либо важное дело?  
а) да, б) нет.
36. Что бы Вы предпочли?  
а) работать под руководством хорошего человека,  
б) работать самостоятельно, без руководителя.
37. Как Вы относитесь к утверждению: «Для того, чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов»?  
а) согласен, б) не согласен.
38. Случалось ли Вам покупать что-либо под влиянием мнения других людей, а не исходя из собственной потребности?  
а) да, б) нет.
39. Считаете ли Вы свои организаторские способности хорошими?  
а) да, б) нет.
40. Как Вы ведете себя, столкнувшись с трудностями?  
а) опускаете руки,  
б) появляется сильное желание их преодолеть.
41. Делаете ли Вы упреки людям, если они этого заслуживают?  
а) да, б) нет.
42. Считаете ли Вы, что Ваша нервная система способна выдержать жизненные нагрузки?  
а) да, б) нет.
43. Как Вы поступите, если Вам предложат реорганизовать Ваше учреждение?  
а) введу нужные изменения немедленно,  
б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.
44. Сумеете ли Вы прервать слишком болтливого собеседника, если это необходимо?  
а) да, б) нет.

45. Согласны ли Вы с утверждением: «Для того чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

а) да, б) нет.

46. Считаете ли Вы, что каждый человек должен сделать что-либо выдающееся?

а) да, б) нет.

47. Кем Вы предпочли бы стать?

а) художником, поэтом, композитором, ученым,

б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку Вам приятнее слушать?

а) могучую и торжественную,

б) тихую и лирическую.

49. Испытываете ли Вы волнение, ожидая встречи с важными и известными людьми?

а) да, б) нет.

50. Часто ли Вы встречали людей с более сильной волей, чем Ваша?

а) да, б) нет.

**Обработка и интерпретация данных.** Сумма баллов за Ваши ответы подсчитывается с помощью ключа к опроснику. За каждый ответ, совпадающий с ключевым, испытуемый получает **1 балл**, в случае несовпадения – **0 баллов**.

**Ключ к опроснику:** 1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15а, 16б, 17а, 18б, 19б, 20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 31а, 32а, 33б, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44а, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

**Интерпретация.** Если сумма баллов оказалась **менее 25 баллов**, то качества лидера выражены слабо. Если сумма баллов в пределах **от 26 до 35**, то качества лидера выражены средне. Если сумма баллов оказалась **от 36 до 40**, то лидерские качества выражены сильно. Если сумма баллов **более 40**, то данный человек, как лидер, склонен к диктату.

**Методика 4 «Определение индекса групповой сплоченности Сिशора»**  
[9, с. 120]

**Назначение исследования.** Данная методика позволяет определить индекс групповой сплоченности – чрезвычайно важный параметр, показывающий степень интеграции группы, ее сплоченность как единого целого.

**Инструкция:** Методика состоит из **5 вопросов** с несколькими вариантами ответов на каждый. Ответы кодируются в баллах согласно приведенным в скобках значениям (максимальная сумма: **19 баллов**, минимальная: **5 баллов**). В ходе опроса баллы указывать не нужно.

#### **Вопросы**

**1. Как бы вы оценили свою принадлежность к группе?**

1. Чувствую себя ее членом, частью коллектива (5).
2. Участвую в большинстве видов деятельности (4).
3. Участвую в одних видах деятельности и не участвую в других (3).
4. Не чувствую, что являюсь членом группы (2).
5. Живу и существую отдельно от нее (1).
6. Не знаю, затрудняюсь ответить (1).

**2. Перешли бы вы в другую группу, если бы представилась такая возможность (без изменения прочих условий)?**

1. Да, очень хотел бы перейти (1).
2. Скорее перешел бы, чем остался (2).
3. Не вижу никакой разницы (3).
4. Скорее всего, остался бы в своей группе (4).
5. Очень хотел бы остаться в своей группе (5).
6. Не знаю, трудно сказать (1).

**3. Каковы взаимоотношения между членами вашей группы?**

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве классов (1).
4. Не знаю, трудно сказать (1).

**4. Каковы у вас взаимоотношения с руководством?**

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве коллективов (1).
4. Не знаю. (1)

**5. Каково отношение к делу (учебе и т. п.) в вашем коллективе?**

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве коллективов (1).
4. Не знаю (1).

**Обработка и интерпретация результатов.** Уровни групповой сплоченности: **15–19 баллов** – высокий уровень; **11–14 баллов** – выше среднего уровень; **7–10 баллов** – средний уровень; **5–6 баллов** – низкий уровень.

**Методика 5 «Групповые роли»** [9, с.125–129]

**Назначение исследования.** Данная методика позволяет определить доминирующую социальную роль в ходе группового взаимодействия.

**Инструкция:** Ниже приведены 7 утверждений. По каждому из них распределите сумму в **10 баллов** между 8 вариантами ответов (**А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З**), которые, по вашему мнению, лучше всего характеризуют Ваше поведение. Эти баллы можно распределить между несколькими утверждениями. В редких случаях 10 баллов можно распределить между всеми утверждениями или отдать все 10 баллов какому-либо одному утверждению. Занесите баллы в прилагаемую таблицу (таблица 2.3).

**Утверждения**

**1. Что, по моему мнению, я могу привнести в групповую работу:**

- А.** Я быстро нахожу новые возможности.
- Б.** Я могу работать хорошо со множеством людей.
- В.** У меня хорошо получается выдвигать новые идеи.
- Г.** У меня получается помогать другим людям выдвигать их идеи.
- Д.** Я способен очень эффективно работать, и мне нравится интенсивная работа.
- Е.** Я согласен быть непопулярным, если в итоге это приведет к хорошим результатам.
- Ж.** В привычной обстановке я работаю быстро.

**3.** У меня нет предубеждений, поэтому я всегда даю возможность альтернативного действия.

**2. У меня есть недостатки в групповой работе, возможно, это то, что:**

**А.** Я очень напряжен, пока мероприятие не продумано, не проконтролировано, не проведено.

**Б.** Я даю слишком большую свободу людям, их точку зрения я считаю обоснованной.

**В.** У меня есть слабость много говорить самому, пока, наконец, в группе не появляются новые идеи.

**Г.** Мой собственный взгляд на вещи мешает мне немедленно разделять энтузиазм коллег.

**Д.** Если мне нужно чего-то достичь, я бываю авторитарен.

**Е.** Мне трудно поставить себя в позицию руководителя, так как я боюсь разрушить атмосферу сотрудничества в группе.

**Ж.** Я сильно увлекаюсь собственными идеями и теряю нить происходящего в группе.

**З.** Мои коллеги считают, что я слишком беспокоюсь о несущественных деталях и переживаю, что ничего не получится.

**3. Когда я включен в работу с другими:**

**А.** Я влияю на людей, не подавляя их.

**Б.** Я очень внимателен, так что ошибок из-за небрежности быть не может.

**В.** Я готов настаивать на каких-то действиях, чтобы не потерять время и не упустить из виду главную цель.

**Г.** У меня всегда есть оригинальные идеи.

**Д.** Я всегда готов поддержать хорошее предложение в общих интересах.

**Е.** Я очень внимательно отношусь к новым идеям и предложениям.

**Ж.** Окружающим нравится моя холодная рассудительность.

**З.** Мне можно доверить проследить, чтобы вся основная работа была выполнена.

**4. В групповой работе для меня характерно, что:**

**А.** Я очень заинтересован хорошо знать своих коллег.

**Б.** Я спокойно разделяю взгляды окружающих или придерживаюсь взглядов меньшинства.

**В.** У меня всегда найдутся хорошие аргументы, чтобы опровергнуть ошибочные предложения.

**Г.** Я думаю, что у меня есть дар выполнить работу, как только ее план нужно приводить в действие.

**Д.** У меня есть склонность избегать очевидного, а предлагать что-то неожиданное.

**Е.** Все, что я делаю, я стараюсь довести до совершенства.

**Ж.** Я готов устанавливать контакты и вне группы.

**З.** Хотя меня интересуют все точки зрения, я, не колеблясь, могу принять решение собственное, если это необходимо.

**5. Я получаю удовольствие от своей работы, потому что:**

**А.** Мне нравится анализировать ситуации и искать правильный выбор.

**Б.** Мне нравится находить практические решения проблемы.

**В.** Мне нравится чувствовать, что я влияю на установление хороших взаимоотношений.

**Г.** Мне приятно оказывать сильное влияние при принятии решений.

**Д.** У меня есть возможность встречаться с людьми, которые могут предложить что-то новое.

**Е.** Я могу добиться согласия людей по поводу хода выполнения работы.

**Ж.** Мне нравится сосредотачивать собственное внимание на выполнении поставленных задач.

**З.** Мне нравится работать в области, где я могу применять свое воображение и творческие способности.

**6. Если я неожиданно получил трудное задание, которое надо выполнить в ограниченное время и с незнакомыми людьми:**

**А.** Я буду чувствовать себя загнанным в угол, пока не найду выход из тупика и не выработаю свою линию поведения.

**Б.** Я буду работать с тем, у кого окажется наилучшее решение, даже если он мне несимпатичен.

**В.** Я попытаюсь найти людей, между которыми я смогу разделить на части это задание, таким образом уменьшить объем работы.

**Г.** Мое врожденное чувство времени не позволит мне отстать от графика.

**Д.** Я верю, что буду спокойно, на пределе своих способностей идти прямо к цели.

**Е.** Я буду добиваться намеченной цели вопреки любым затруднительным ситуациям.

**Ж.** Я готов взять осуществление работы на себя, если увижу, что группа не справляется.

**З.** Я устрою обсуждение, чтобы стимулировать людей высказывать новые идеи и искать возможности продвижения к цели.

**7. Что касается проблем, которые у меня возникают, когда я работаю в группе:**

**А.** Я всегда показываю нетерпение, если кто-то тормозит процесс.

**Б.** Некоторые люди критикуют меня за то, что я слишком аналитичен и мне не хватает интуиции.

**В.** Мое желание убедиться, что работа выполняется на самом высоком уровне, вызывает недовольство.

**Г.** Мне очень быстро все надоедает, и я надеюсь только на одного-двух человек, которые могут воодушевить меня.

**Д.** Мне трудно начать работу, если я четко не представляю своей цели.

**Е.** Иногда мне бывает трудно объяснить другим какие-либо сложные вещи, которые приходят мне на ум.

**Ж.** Я понимаю, что я требую от других сделать то, что сам сделать не могу.

**З.** Если я наталкиваюсь на реальное сопротивление, то мне трудно четко изложить мою точку зрения.

Таблица 2.3 – Бланк ответов испытуемого

Вопрос	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
1	Г	Е	В	З	Ж	Б	А	Д
2	Б	Д	Ж	Г	А	Е	В	З
3	А	В	Г	Ж	З	Д	Е	Б
4	З	Б	Д	В	Г	А	Ж	Е
5	Е	Г	З	А	Б	В	Д	Ж
6	В	Ж	А	Д	Е	Б	З	Г
7	Ж	А	Е	Б	Д	З	Г	В
<b>Итого баллов</b>								
<b>Роли</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>	<b>V</b>	<b>VI</b>	<b>VII</b>	<b>VIII</b>

### Обработка и интерпретация результатов.

1. В бланке ответов испытуемого (таблица 2.3) по каждому из 7 вопросов рядом с соответствующей буквой впишите то количество баллов, которое Вы дали этому варианту ответа.

2. Найдите сумму баллов по каждому из I–VIII столбцов.
3. Выделите те столбцы-роли, где набраны наибольшие суммы. Эти роли вы чаще выполняете в группе.

4. Проанализируйте описание ролей в групповом взаимодействии: **I роль** – председатель; **II роль** – формирователь; **III роль** – генератор идей; **IV роль** – оценщик идей; **V роль** – организатор работы; **VI роль** – организатор группы; **VII роль** – исследователь ресурсов; **VIII роль** – завершитель.

**I – председатель. Функции:** впитывает все возможные мнения и принимает решения; свойства: умеет слушать, хорошо говорит, логичный, решительный; **тип:** спокойный, стабильный тип личности, нуждается в высокомотивированной группе.

**II – формирователь. Функции:** лидер, соединяет усилия членов группы в единое целое; свойства: динамичный, решительный, напористый; **тип:** доминирующий экстраверт, нуждается в компетентной, умелой группе.

**I и II** – два противоположных подхода к общему управлению группой.

**III – генератор идей. Функции:** источник идей; свойства: умен, богатое воображение, креативность; **тип:** нестандартная личность, нуждается в мотивированном окружении, которое будет воспринимать его идеи.

**IV – оценщик идей (критик). Функции:** анализ и логические выводы, контроль; свойства: аналитичность, интеллектуальность, эрудированность, «якорь группы», возвращает к реальности; **тип:** рассудительный, волевой тип личности, нуждается в постоянном притоке информации и новых идей.

**V – организатор работы. Функции:** преобразование идей в конкретные задания и организация их выполнения; свойства: организатор, волевой, решительный; **тип:** волевой тип личности, нуждается в предложениях и идеях группы.

**VI – организатор группы. Функции:** способствует согласию группы, улаживает разногласия, знает потребности, проблемы членов группы; свойства: чувствительность, дипломатичность, доброта, коммуникативность; **тип:** эмпатийный и коммуникативный тип личности, нуждается в постоянном контакте со всеми членами группы.

**VII – исследователь ресурсов. Функции:** связующее звено с внешней средой; свойства: общительный, увлекающийся, энергичный, привлекательный; **тип:** «напористый экстраверт», нуждается в свободе действий.

**VIII – завершитель. Функции:** побуждает группу все делать вовремя и до конца; свойства: профессиональная педантичность, обязательность, ответственность; **тип:** педантичный тип личности, нуждается в групповой ответственности, обязательности.

Чтобы управленческая команда была эффективна, нужно, чтобы все эти роли выполнялись членами группы, чтобы они взаимно дополняли друг друга. (Иногда один член группы может выполнять две и больше ролей).

**Методика 6 «Исследование ценностно-ориентационного единства группы»**  
[9, с.130 – 131]

**Назначение методики.** Данная методика предназначена для диагностики содержания и степени единства ценностных ориентаций студентов. Ценностно-ориентационное единство – один из основных показателей сплоченности группы, фиксирующий степень совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом. Показателем ценностно-ориентационного единства служит частота совпадений позиций членов группы в отношении значимых для нее объектов оценивания. Высокая степень ценностно-ориентационного единства выступает важным источником интенсификации внутригруппового общения и повышения эффективности совместной деятельности.

Ценностно-ориентационное единство не приводит к нивелировке личности в группе, так как не препятствует разнообразию вкусов, интересов, привычек и т.п. членов группы. Оно не предполагает также обязательного совпадения в понимании способов достижения общих для всех членов группы целей.

**Инструкция:** Перед Вами список, включающий **21 основную жизненную ценность**. Выберите из них (выпишите на листе) **5 наиболее значимых, важных** для Вас.

#### Жизненные ценности

1. Интересная работа.
2. Физическое развитие, совершенствование красоты и силы.
3. Общение с хорошими людьми
4. Здоровье.
5. Материальная обеспеченность.
6. Удовольствия, развлечения.
7. Любовь.
8. Свобода, независимость в выборе, в поступках.
9. Образование.
10. Познание, возможность расширения знаний.
11. Удачная семейная жизнь.
12. Творчество (техническое, литературное, театральное т.д.).
13. Общественное признание, слава, популярность.
14. Обладание модными и престижными вещами.
15. Приобщение к культуре и искусству.
16. Общественно-политическая активность.
17. Приятный, бездеятельный отдых.
18. Активный содержательный досуг (туризм, хобби и т.д.)
19. Уединение от суеты, быта, сосредоточенность на проблемах быта.
20. Красота, переживание прекрасного в действительности, искусстве, природе.
21. Активная, деятельная жизнь в любых ее формах и проявлениях.

**Обработка и интерпретация результатов.** В бланк обработки (таблица 2.4) вносятся выборы студентов. По каждой ценности суммируется количество выборов. Бланк обработки (пример заполнения).

Таблица 2.4. – Бланк обработки (пример заполнения)

Ф.И.О. учащихся	Жизненные ценности										21	
												.....
1.Бородина											.....	
2.Бедрина											.....	
3.Егоров											.....	
4.Елисеев											.....	
.....											.....	
.....											.....	
.....											.....	
16. Петров											.....	
Общее количество выборов											.....	



Далее высчитывается коэффициент единства (С) по формуле:

$$C = \frac{(N - n)}{N},$$

где **n** – сумма выборов, приходящихся на 5 ценностей, получивших максимальное число выборов, **N** – число учащихся.

Таблица 2.5. – Оценочная шкала

Уровень единства жизненных ценностей	Величина коэффициента С
высокий	более 0,5
средний	0,3 – 0,5
низкий	менее 0,3

Полученные результаты сравниваются в соответствии с оценочной шкалой (таблица 2.5) и позволяют выявить структуру ценностей конкретного студента, характер которой затем обобщается на основе указанных индивидуальных типов. Одновременно эта методика позволяет выявить степень ценностного единства группы.

## V РАЗВИВАЮЩИЙ БЛОК

*Это интересно*

### **Ингруппы и аутгруппы [1, с. 517–519]**

Американские психологи определяют группу через понятие «мы». Так, например, Д. Майерс пишет: «Группа – это два или более лица, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы»». В западной социально-психологической литературе сложилось деление на ингруппу и аутгруппу. **Ингруппа** – это группа, к которой человек себя относит, с членами которой он себя идентифицирует таким образом, что расценивает членов группы как «мы». **Аутгруппа** – это группа, к которой человек не принадлежит или считает, что не принадлежит, для которой он подбирает символическое значение «не мы». В современном обществе между людьми существует множество связей, но чувство ингруппы («мы»), поиск ее членов среди других людей остаются очень актуальными для каждого человека. Понятия ингруппы и аутгруппы важны потому, что идентификация каждой личности с группой существенно влияет на самопредставление и поведение. От членов ингруппы мы вправе ожидать признания, лояльности, взаимопомощи. Ожидаемое от представителей аутгруппы поведение при встрече зависит от вида этой группы. От одних мы ждем враждебности, от других – более или менее дружеского отношения, от третьих – равнодушия и индифферентности.

**Эксперимент И. Р. Сушкова.** Автор провел небольшое эмпирическое исследование и попросил 50 человек с высшим гуманитарным образованием, как людей с достаточно высоким уровнем культуры социального общения, создать три словесных портрета: «я – это», «мы – это» и «они – это». В результате получилось описание совершенно полярных общностей. В портрете «мы» встречается около 20 % характеристик из портрета «я» и практически не встречаются характеристики из портрета «они». В «мы» наиболее часто упоминаются родственники, друзья, коллеги, люди одной и той же национальности. Люди из общности «мы» обладают положительными социально-психологическими качествами, такими, как доброта, ум, веселость, мечтательность, порядочность, трудолюбие. «Они» редко идентифицируются по профессиональным признакам и имеют другие или совершенно противоположные характеристики по сравнению с «мы». Глупость, злость, уныние,

животные, африканцы, американцы, алкоголики – вот их основные характеристики. «Социальная природа заставляет групповых субъектов, – пишет И. Р. Сушков, – принимать как данность общедифференцирующие процессы, толкающие их к необходимости категоризации и оформлению в самостоятельные элементы социальной системы. В основе такой категоризации лежит простое противопоставление своей общности и всех остальных по дихотомическому принципу: «мы» – «не мы»».

Деление на «своих» и «чужих» является основополагающим принципом взаимоотношений любых социальных общностей. Так, например, Л. Н. Гумилев считал, что единство этноса складывается в результате неосознанного чувства своих и чужих. «Чужих узнают по отличию от своих, а своих – по отличию от чужих». Процесс деления людей, в основе которого лежат социально-психологические феномены, Г. Тэджфел назвал процессом категоризации социальных групп и рассматривал его как минимальную парадигму социального.

### **Феномен социальной идентичности [1, с 159–160]**

В конце 1970-х гг. английские психологи Г. Тэджфел и Тернер обратили внимание на социальную идентичность. Они изучали процесс осознания индивидом принадлежности к группе, обозначив его термином «**групповая идентификация**». Они создали теорию социальной идентичности, согласно которой у всех людей есть потребность в позитивном мнении о себе. Эта потребность оказывает влияние на мотивацию и когнитивные процессы, направленные на то, чтобы нравиться самому себе. Существуют два способа добиться позитивного самомнения: а) путем своих собственных достижений; б) путем принадлежности к определенным группам.

В тех случаях, когда у человека нет в жизни никаких личных достижений, которые вызвали бы чувства удовлетворения и повышения самооценки, он, в качестве альтернативы, ориентируется на принадлежность к определенным группам. Другими словами, если самооценка человека занижена, а сам человек ничего не достиг и не может ее повысить, то он пытается восстановить свое самоуважение, причисляя себя к наиболее престижной группе в обществе. Например, я – русский (немец, украинец, финн, поляк и др.), я – фанат «Зенита», я – «скинхед». Даже по примерам видно, что такая проблема стоит чаще перед молодыми, которые таким образом могут повысить свою заниженную самооценку и удовлетворить потребность в высоком самомнении.

В теории социальной идентичности утверждается, что у человека есть потребность воспринимать свои собственные группы как превосходящие остальные группы по особо значимым показателям. Человек пристрастно относится к собственной группе (групповой фаворитизм) и пренебрежительно – к чужим группам. Согласно этой теории, человек может повысить позитивные чувства по отношению к своей группе путем принижения или негативной оценки чужих групп. В тех случаях, когда собственная группа традиционно принадлежит к числу групп с низким статусом, человек пытается подчеркнуть уникальность своей группы, ее существенные отличия от других.

Целью исследований Г. Тэджфела и Тернера был поиск минимальной причины, по которой человек начинал вести себя групповым образом, идентифицируясь с группой членства. Они стремились доказать, что простое, чисто номинальное, разделение людей на группы может порождать внутригрупповой фаворитизм и дискриминацию по отношению к членам других групп, даже при отсутствии сколько-нибудь тесных взаимоотношений между ними.

**Эксперимент Г. Тэджфела.** В одном из его исследований детей распределили на две номинальные группы в зависимости от того, картина какого художника-

абстракциониста понравилась им больше – В. Кандинского или П. Клее. Затем детям давали задание – распределить деньги (конфеты, игрушки) между членами групп. При этом они ничего не знали ни о детях своей, ни о ребятах другой группы, кроме того, что им нравится одна и та же картина. В результате была обнаружена склонность испытуемых вознаграждать членов собственной группы более высоко по сравнению с членами другой группы, то есть делить всех детей на «мы» и «они». Это означает, что достаточно минимальной причины, чтобы включился механизм, который Г. Тэджфел назвал «**групповым фаворитизмом**», обозначающим дискриминацию в отношении членов чужой группы. Этот результат был получен и в других экспериментах, воспроизводивших его концептуально и проведенных в ряде стран, в том числе и в России. Г. Тэджфел ввел термин «групповой фаворитизм», как тенденцию благоприятного отношения к членам своей группы в противовес членам другой группы.

### **Размеры малой группы [1, с. 405–407]**

Численность группы относится к важным условиям образования малых групп и требует специального обсуждения. Количество членов группы является переменной, оказывающей влияние на групповое поведение. Социальные психологи установили, что эффективность группы и динамика групповых процессов зависят от ее численности. Группа может быть слишком маленькой или слишком большой, чтобы работать с оптимальной эффективностью. При обсуждении этого вопроса следует говорить о минимальной, максимальной и оптимальной численности. Минимальная численность группы – 2–3 человека, максимальная – от 25 до 40 человек. В групповой динамике существует ряд терминов, касающихся численности группы. Два человека образуют диаду, три человека – триаду. Группа, состоящая из четырех человек, будет иметь иную динамику, чем группа из двадцати.

Сложность вызывает вычисление оптимального количества членов группы. Задание, которое выполняет группа, индивидуальные особенности ее членов, характер ситуации также влияют на эффективность групповой деятельности. Эмпирическим путем были определены три критических момента.

**Первый критический момент** составляет количество  $7 \pm 2$  члена группы. Это связано с такими групповыми явлениями, как, во-первых, конформизм и конфликтность, во-вторых, принятие группового решения и, в-третьих, целостность или раздробленность на группировки. Так, например, в экспериментах С. Аша было обнаружено, что конформизм, то есть подчинение отдельного члена группы мнению и решению всех остальных, с наибольшей вероятностью (в 70 % случаев) проявляется в группе, состоящей именно из 7 человек. Другой американский исследователь, К. Хайер, обобщил научные исследования о численности группы и обнаружил, что конфликта скорее можно ожидать в группе, состоящей из 3–4 человек, чем в группе из 5 человек, так как уменьшение взаимодействия в группе снижает ее эффективность. В. Квинн считает, что идеальная численность группы – 5 человек. Было установлено, что вероятность конформистского поведения возрастает при увеличении числа членов группы. Особенно резко конформизм растет при составе группы из 5 человек и намного медленнее, когда число членов группы превышает 8 человек. Феномен конформизма и конфликтности, в свою очередь, влияет на процесс принятия группового решения, поэтому группа, состоящая из 7 человек, легче приходит к согласованному решению, чем группа с меньшим или большим количеством членов. И, наконец, социально-психологические исследования показали, что такие группы менее подвержены делению на группировки, то есть реже дробятся, и представляют собой единое целое. Японские

предприниматели четко уловили эту закономерность в функционировании малой группы и составляют свои знаменитые «кружки качества» на производстве именно из 7 – 8 человек.

**Второй критический момент** определяется количеством  $14 \pm 2$  человека. Такой группе присущи свои особенности. В ней представлен большой спектр индивидуальных интересов, мнений, оценок, предложений, возможностей для функционального распределения ролей. Группа из 14 человек добивается эффективности не за счет конформизма ее членов, а в результате группового обсуждения. Исследования показывают, что оптимальная численность группы зависит от характера поставленной задачи. Например, в решении задач типа «эврика» более эффективна группа из 14 человек, так как при данной численности, соответственно, повышаются общие возможности, и возрастает вероятность того, что найдется такой член группы, который предложит наилучшее решение. Имеет место также статистическое уменьшение вероятности случайной ошибки. Кроме того, согласно психолого-педагогическим исследованиям, эффективность обучения в группе, состоящей из 14 человек, выше, чем в большей или меньшей группе.

**Третий критический момент** определяется количеством  $21 \pm 2$ . Во-первых, это предел функционирования группы как единого целого. При большем количестве членов группа обязательно распадется на подгруппы. Во-вторых, при взаимодействии людей в такой группе возможно разделение на две-три подгруппы, которые сопоставляют свои мнения и позиции по широкому кругу вопросов. Однако такое деление может быть довольно кратковременным и ситуативным, поскольку обычно 20 человек вполне способны выступить как единое целое. В-третьих, в таких группах больше возможностей для взаимозамены. Например, результаты нашего исследования, проведенного в 1990-х гг. среди рабочих бригад на нескольких предприятиях Санкт-Петербурга, показали, что при прочих равных условиях бригады, состоящие из 21 человека, добиваются большей производительности труда и имеют более благоприятный психологический климат, характеризующийся взаимовыручкой и дружескими отношениями, чем бригады, в которые входит большее количество работников. Подобные выводы сделал и Л. И. Уманский в результате своих многочисленных исследований организаторской деятельности в рабочих бригадах и группах школьников.

Американский психолог С. Паркинсон также задался вопросом, какой численности должна быть группа, чтобы эффективно работать. «Нужно установить оптимальное число членов, – пишет он, – искомая величина лежит где-то между 3 и 21». Проанализировав состав кабинетов министров Европы в течение последних столетий, он отметил, что кабинеты министров, как специфическая малая группа, в среднем состояли из 15–16 человек, но если число министров превышало 21, то эти кабинеты оказывались неэффективными и терпели политическое фиаско.

Рост численности группы порождает организационные или координационные проблемы. Возникает необходимость ввода формальных средств для обеспечения взаимодействия группы, а также разработки процесса окончательного принятия решения. Координация требует усилий от некоторых членов группы, отвлекающихся от решения основной задачи. Усложнение задачи может снизить координацию в группе.

Американские психологи сравнили индивидуальные и групповые результаты по решению сложной задачи, которая требовала от всех членов группы одинаковых усилий. К группе, состоявшей из 25 человек, было предъявлено требование – работать скоординировано на одном и том же высоком уровне точности. Результаты показали, что в таких условиях индивиды превосходят группы. Эффективность группы

уменьшалась из-за менее компетентных членов группы, так как другие не смогли компенсировать их низкие результаты. В другом исследовании был сделан вывод о том, что индивиды, работающие отдельно в условиях ограниченного времени, предпочитают не брать партнеров, которых им надо подготовить и работу которых им надо координировать. Очевидно, они понимали, что целесообразнее работать индивидуально, чем принимать на себя дополнительные обязательства по налаживанию координации. Многочисленные исследования показывают, что сложности координации деятельности группы с возрастанием численности.

В заключение отметим, что увеличение размера группы ведет к тому, что среди ее членов появляется тенденция меньше общаться друг с другом и чаще обращаться к лидеру, роль которого возрастает. В то же время в группе более пяти человек лидер, как правило, обращается к группе в целом, а не к отдельным ее членам. При этом он становится центром коммуникации, замыкает на себе все информационные потоки, придерживая одни и доводя до всеобщего сведения другие.

### **Психоаналитический подход к пониманию природы лидерства [1, с. 443–445]**

Психоаналитическая классификация типов лидерства принадлежит Ф. Редлу, последователю З. Фрейда. Методологическая формула подхода состоит в следующем: взаимоотношения между людьми всегда затрагивают область осознания их «эго-идеала», и благодаря этому люди идентифицируют себя с другими. Лидерство рассматривается психоаналитиками как явление эмоционального подчинения одного человека другому в результате идентификации «эго-идеала» с объектом влечений, симпатий, любви, страха и т. д. Лидер, по их мнению, – это центральная личность, управляющая групповыми эмоциями. В основе процесса лежит способность лидеров притягивать к себе, вызывать чувство восхищения, обожания, преклонения, любви. Поклонение сотни людей одной и той же личности может сделать эту личность их лидером. Появление лидера вызывает процесс «кристаллизации» группы, то есть оформления ее четкой структуры. Лидер, как центральная личность, становится фокусом эмоциональных взаимоотношений, осью группообразования. В зависимости от того, на каком уровне личности строится процесс идентификации, выделяются 8 типов лидеров.

Первый уровень – «Супер-эго». Если окружающие люди ассоциируют себя с центральной личностью на уровне «Супер-эго», то есть самосознания, совести и «эго-идеала», то возможна их идентификация со следующими образами:

- 1) сюзерен, или патриархальный повелитель, – на основе любви;
- 2) вожак – на основе любви;
- 3) тиран – на основе страха.

Второй уровень – «Эго». Здесь центральная личность выступает как «это-поддержка», образец для формирования «Я-концепции», способ и средство эмоциональной защиты своего «эго»:

- 4) организатор – на основе удовлетворения потребностей;
- 5) герой – на основе эмоциональной защиты «эго»;
- 6) дурной пример – на основе подражания.

Третий уровень – «Ид». Лидер является для остальных членов группы объектом неосознанных влечений:

- 7) кумир – на основе неосознанных сексуальных влечений;
- 8) козел отпущения – на основе неосознанных агрессивных влечений.

## Феномен конкуренции и соперничества в малых группах

[1, с. 450–452]

Исследование межгрупповых отношений в условиях конкуренции и соперничества проводилось М. Шерифом. Напомним, что М. Шериф и его сотрудники в течение нескольких лет организовывали летний лагерь. В лагере отдыхали и были участниками экспериментов мальчики-бойскауты: 12 лет, белые, американцы, принадлежащие к среднему классу. До приезда в лагерь мальчики друг с другом знакомы не были. Все участники экспериментов случайным образом распределялись для проживания в двух коттеджах. Таким образом, сформировались две группы: «Орлы» и «Гремучие змеи». В каждой группе процессы групповой динамики привели к появлению определенной внутренней структуры, групповой символики, жаргона, ритуалов и других неформальных норм поведения.

На второй стадии эксперимента после того, как внутри каждой группы возникло чувство единства и сплоченности, исследователи организовали соревнования, в которых эти группы конкурировали, что привело к появлению чувства соперничества («мы и они») и даже враждебности.

На третьей стадии эксперимента исследователи попытались снять враждебный настрой, который сами и спровоцировали. Они больше не устраивали соревнований, напротив, были организованы контакты детей в бесконфликтной ситуации. Однако возникшее охлаждение с помощью простого исключения конкуренции преодолеть было трудно.

На четвертой стадии эксперимента взаимодействие между группами было организовано особым образом. Вместо соревнований за награды, которые одна группа могла получить исключительно за счет другой, обе группы оказывались перед целым рядом обстоятельств, когда общая цель могла быть достигнута за счет совместных усилий. Например, исследователи создали аварийную ситуацию, повредив систему водоснабжения. Систему можно было починить, только действуя сообща. В другом случае обе группы выехали вместе за пределы лагеря, и везший их грузовик вдруг «сломался». Для того чтобы завести грузовик, нужно было вместе втащить машину на довольно высокий холм с помощью веревки, которая ранее использовалась на соревнованиях по перетягиванию каната. В конце концов, такие ситуации уменьшили враждебность и негативные установки по отношению друг к другу. Когда же исследователи создали следующую ситуацию сотрудничества, мальчики стали утверждать, что у них есть близкие друзья из другой группы. Однако М. Шериф счел нужным особо отметить, что подобные изменения к лучшему не были ни мгновенными, ни неизбежными. В ходе первых совместных мероприятий устранить разделение по принципу «мы – они» не удалось.

Конкуренция пронизывает все этапы общественно-политической и деловой жизни в США, где соревнуются все и всегда. Остановимся более подробно на опыте конкуренции в Соединенных Штатах Америки. Для того чтобы добиться успеха, в США необходимо больше, чем сделать работу просто хорошо, – необходимо выполнить ее лучше всех остальных. Работник в США оценивается, прежде всего, по результату его деятельности. Он должен доказать, что он лучше, чем кто-то другой. Система стимулирования и поощрения труда организована таким образом, что работникам приходится соревноваться друг с другом, когда награда за победу достается кому-то одному.

Американский специалист по менеджменту Й. Олстон в монографии «Американский самурай: практика управления в США и Японии» (1986) так описывает систему конкуренции в США. Американцы рассматривают конкуренцию как конкурс,

турнир, проходящий под девизом: «Выигравший получает всю сумму, проигравший – ноль». Иначе говоря, победа одного – это поражение другого. Такой принцип действует во всех сферах американского общества: от спорта до бизнеса. Американские менеджеры используют конкуренцию как основной способ распределения жизненных благ. Они предпочитают награждать того, «кто помог себе больше всего», кто достиг индивидуального успеха в соревновании с остальными. Они настойчиво восхищаются конкуренцией, организуют ее даже тогда, когда в ней нет особой необходимости. Например, вместо того чтобы нанять на постоянную работу одного человека, которого, если он не будет достаточно хорошо работать, всегда можно уволить, в больших фирмах нанимают двух или более работников одновременно. Затем каждому из них говорят, что только один останется на постоянную работу, заставляя, таким образом, новичков конкурировать между собой, работая на пределе сил. Американский рабочий прекрасно осознает, что находится в ситуации постоянной конкуренции с другими рабочими.

Американцы ценят профессионализм во всех областях, в том числе и в сфере делового общения. Они создали технологию делового общения и полагают, что их партнеры по бизнесу должны руководствоваться теми же правилами, что и они. Искусство убеждать других ценится в бизнесе, промышленности, торговле. Постоянно проводятся конкурсы на лучший проект, дизайн, концепцию развития фирмы. Мало одной компетенции и таланта, необходимо уметь заставить слушать себя и поверить себе. Уже в младших классах школьников обучают искусству публичного выступления, начиная с чтения вслух. Каждый должен уметь выразить свои идеи так, чтобы ему поверили, проголосовали за него, пошли за ним. Он должен уметь красноречиво говорить на митинге, по радио, на телевидении, на конференции и т. д.

Групповая конкуренция выполняет две психологические функции: ориентирующую и стимулирующую. Ориентирующая функция состоит в том, что в процессе конкуренции его участники более четко видят цели и задачи своей деятельности, а главное – результаты своего труда и имеют возможность постоянно оценивать эти результаты, корректировать свои цели, нормы, совершенствовать средства и способы деятельности. Стимулирующая функция конкуренции основывается на сопоставлении результатов труда, в процессе конкуренции большое значение имеет принцип сравнимости целей и результатов, поскольку для того, чтобы стать стимуляторами деятельности, цели и результаты должны быть выражены в понятной и сопоставимой форме. Процесс конкуренции является источником индивидуальной и групповой активности и определяет состояние группы.

### **Теория толпы С. Московичи [1, с. 634–637]**

Исторический трактат «Век толп» французский психолог Серж Московичи опубликовал в 1981 г. В нем С. Московичи утверждает, что великая тайна всякого поведения – это общественное поведение. Предназначение психологии состоит в ответе на два вопроса: почему возникают толпы и как ими управлять?

С. Московичи отмечает, что толпа, как вид человеческой общности, стремится к низшему уровню психологии ее членов. Закон множества мог бы именоваться законом посредственности.

Детально проанализировав взгляды своих предшественников, С. Московичи выстраивает стройную концепцию психологии толп. Он отмечает, что в науке существует три ответа на вопрос о природе толпы. Первый: толпы – это асоциальные, временные скопления людей, соответствующие понятиям «чернь», «сброд», «люмпен». Второй: толпы безумны, они вбирают в себя обезумевших фанатиков, пришедших в

восторг от спортивного матча или выступления кумира. Третий: все толпы преступны. Люди, собравшиеся в толпу, с легкостью совершают преступления разной тяжести. С. Московичи отстаивает естественную природу толпы. «Толпа – это все: вы, я, каждый из нас. Как только люди собираются вместе, они становятся толпой». Толпы представляют собой коллективную форму жизни, поэтому изучать их необходимо не с позиций психологии индивида, а с особых позиций. С. Московичи утверждает, что «человек-индивид» и «человек-масса» представляют собой два разных проявления психики индивида. Он выделяет два предмета психологии толп: во-первых, следует изучать изменения психики индивида в толпе, во-вторых, исследовать взаимодействие толпы и вождя.

Основные идеи С. Московичи сводятся к следующему.

1. Психологически толпа – это не скопление людей в одном месте, а человеческая совокупность, обладающая психической общностью.

2. Психология индивида и психология толпы не подобны друг другу. Мышление индивида – критическое, логическое, использующее идеи-понятия и абстракции. Мышление толпы (точнее, человека в толпе) – автоматическое, в нем господствуют стереотипные ассоциации, клише, конкретные образы. «Существуют два, и только два типа мышления, – пишет С. Московичи. Первый нацелен на идею-понятие, второй – на идею-образ. Первый действует по законам разума и доказательства, второй вызывает к памяти и внушению. Первый присущ индивиду, второй – массе».

3. Толпы консервативны, несмотря на их революционный образ действий. Они всегда заканчивают восстановлением того, что они низвергли, так как для них прошлое гораздо более значимо, чем настоящее.

4. Толпы нуждаются в поддержке вождя. Он убеждает их не с помощью рассудка, не добивается подчинения силой. Он пленяет их, как гипнотизер, своим авторитетом.

5. Значимость иррациональных элементов психики. Пропаганда, воздействие на толпу должны иметь иррациональную основу, использовать язык аллегорий – энергичный и образный, с простыми и повелительными формулировками. У толпы нет ни времени, ни необходимых условий, чтобы изучать и взвешивать все аргументы, уточнять все факты. Толпе необходимы лозунги, сведенные к формуле. Они захватывают воображение, часто и долго повторяемые, они воздействуют на глубинные пласты нашей психики, автоматически запускают поведение человека.

6. Способ управления толпой – это внушение. Потому политика, целью которой является управление массами (партией, классом, нацией), должна опираться на какую-то высшую идею (революции, родины) и внедрять ее в сознание каждого человека посредством внушения.

Под влиянием внушения людям в толпе свойственны: утрата логического и предпочтение алогичного мышления; раскол рационального и иррационального в человеке, внутренней и внешней жизни, утрата связи с реальностью и потеря веры в себя. Человек находится в состоянии войны с самим собой, войны, которая сталкивает его индивидуальное «Я» с его «Я» социальным; растворившись в толпе, люди утрачивают свои личные интересы, всякую критичность и способность принимать правильные решения. Они обладают удивительной предрасположенностью верить тому, что им говорят, они понимают язык, минующий разум, обращенный к чувству; люди легко подчиняются приказам вождя; собравшиеся толпы ниспровергают основы демократии и утверждают охлократию – власть толпы.



### **Эффект невмешивающегося свидетеля [1, с. 642–643]**

Исследования показали, что изучение толпы представляется достаточно сложным процессом. Более перспективными оказались полевые исследования психологии людей в толпе. В 1964 г. сама жизнь поставила страшный эксперимент. Молодая женщина по имени Кэтрин Дженовиз, возвращавшаяся рано утром с ночной работы, была убита в Кью Гарденс, одном из кварталов Нью-Йоркского района Куинс, заселенном представителями среднего класса. Не менее 38 соседей жертвы, разбуженные в три часа утра ее страшными криками, полчаса зачарованно наблюдали из окон за тем, как нападавший трижды возвращался и набрасывался на жертву. Никто не вышел наружу и не пришел на помощь, никто не позвонил в полицию. Это преступление, повергшее общественность США в шок, заставило психологов провести серию экспериментов. Б. Латане и Дж. Дарли назвали подобное поведение окружающих людей **эффектом невмешивающегося свидетеля**.

Б. Латане провел множество экспериментов, изучающих эффект невмешивающегося свидетеля. Например, Б. Латане, Дж. Дарли и Д. Бэтсон изучали студентов-богословов из Принстонской теологической семинарии. Им сообщали, что хотят сделать аудиозапись их речи, в которой бы прозвучала притча о добром самаритянине. Каждый из богословов тренировался перед выступлением в отдельном помещении. Затем ему говорили, что надо пройти в соседний корпус на аудиозапись. Одним из студентам говорили, что они опаздывают, другим – что у них есть еще время в запасе. По дороге испытуемые встречали человека, сидящего с поникшей головой и закрытыми глазами, он сильно кашлял. Те из студентов, которые спешили, чаще, чем другие, проходили мимо попавшего в беду человека.

Б. Латане выявил условия, при которых люди скорее придут на помощь друг другу: 1) вероятность получения помощи в маленьких городках выше, чем в больших; 2) число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи. Присутствие большого количества людей не увеличивает, а уменьшает вероятность того, что хоть кто-то придет на помощь. Это означает, что жертва с меньшей вероятностью дождет помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей, тем более если она оказалась в стрессовой ситуации в людской толпе; 3) осознание принадлежности человека к той же социальной группе, что и свидетель происшествия; 4) чувство общей судьбы или общности, возникающее у людей, связанных одними и теми же интересами, средой обитания; 5) невозможность уклониться от ситуации, например прямая просьба о помощи; 6) убеждение в том, что ситуация критическая, чрезвычайная; 7) способность принять на себя персональную ответственность за вмешательство в ситуацию; 8) помощь оказывается чаще в том случае, если человек уверен в том, что только он один знает о чрезвычайной ситуации и помочь больше никому.

### ***Психологические упражнения***

Приведенные ниже упражнения можно с большим эффектом использовать для диагностики сплоченности группы, ее ролевой структуры, лидерства.

#### **Упражнение 1 «Рука» [3, с. 385]**

Все участники группы должны молча, глазами найти себе пару. Ведущий дает участникам группы примерно полминуты для выполнения этого задания, а затем громко произносит: «Рука!» Все участники должны мгновенно показать рукой на человека, который составляет с ним пару. Если оказывается, что несколько человек показывают на одного и того же участника или что на кого-то не показывает никто, опыт повторяется. Упражнение заканчивается, когда вся группа разбивается по

команде ведущего на согласованные пары, однако в диагностических целях важно отследить не только и не столько результат и число проб в процессе его достижения. Важен сам процесс: реакции членов группы на «выпадение» одного или нескольких членов, которых никто не выбрал или которые никого не выбрали, реакции участников, которым показалось, что они нашли пару, а их предполагаемый партнер показал на другого члена группы.

**Упражнение 2 «Рассаживание по признаку» [3, с. 385]**

Участникам группы предлагается сесть так, чтобы на стуле, на котором сейчас сидит ведущий, оказался самый светловолосый человек, справа от него – немного более темноволосый и далее по кругу так, чтобы самый темноволосый оказался на стуле, который стоит слева от ведущего. Во время упражнения не разрешается разговаривать. Стиль взаимоотношений в группе будет проявляться в том, как участники без слов советуются друг с другом, сотрудничают, пытаются оказывать давление и т. д. Другой вариант этого упражнения – «Построиться по...» (кругу, квадрату, треугольнику, причем за определенное число отсчитываемых ведущим секунд). Можно усложнить процедуру: предложить строиться в определенную фигуру с закрытыми глазами. Упражнение выявляет ведущие способы взаимоотношений в группе, особенности принятого нормативного контроля, лидерские процессы.

**Упражнение 3 «Выбор лидера» [3, с. 386]**

Участники должны молча договориться о том, кто будет лидером дискуссии. На это молчаливое обсуждение группе дается минута, после чего ведущий просит избранного лидера поднять руку. При неудаче упражнение можно повторить. В этой игре в миниатюре отражаются структура группы и ее история.

**Упражнение 4 «Включенность в группу» [3, с. 386]**

Ведущий предлагает каждому участнику задуматься над тем, насколько он себя чувствует включенным в группу. Затем он предлагает всем молча встать и выстроиться в одну линию таким образом, чтобы у двери стоял человек, который ощущает себя максимально включенным в группу, а у противоположной стены тот, кто чувствует себя совершенно не включенным в группу. Все остальные должны расположиться на линии, соединяющей этих участников, причем не рядом, а друг за другом. То, как группа выполняет это упражнение и к какому результату приходит, говорит о многом.

Вопросы для обсуждения. Кто из участников чувствует себя наиболее слабо включенным в группу? Что мешает вам чувствовать себя более включенным? Что вы сами можете сделать для того, чтобы полнее включиться в группу? Каким образом вам могут помочь в этом другие участники? В какой мере результат обсуждения оказался неожиданным для вас? Упражнение выявляет уровень открытости внутригрупповых отношений, сплоченность.

**Упражнение 5 «Групповой образ» [3, с. 387]**

Участникам предлагается представить себе, что их группа представляет собой автомобиль, а каждый человек – его определенная деталь. Далее группе надо решить, кто какой деталью в этом автомобиле является. При этом нет необходимости следовать за реальным устройством машины. У автомобиля, сконструированного из членов группы, может оказаться три мотора, пять колес и ни одного руля. Что ж, такова реальная групповая ситуация. После упражнения обсуждается, какие роли и групповое поведение стоит за той или иной деталью созданного автомобиля. Упражнение выявляет лидерство в группе, структуру эмоциональных отношений, открытость и доверительность.

### **Упражнение 6 «Найди свое место» [3, с. 387]**

Участникам группы предлагается молча походить по помещению, присмотреться к нему, а затем занять то место, которое кажется каждому наиболее комфортным: на полу, на стуле, на столе, лицом к центру, лицом к стене и т. д. Эта процедура проходит также без слов. Хорошо, если это упражнение удастся провести в темноте

### **Упражнение 7 «Наша группа как...» [3, с. 463]**

Ведущий предлагает участникам представить себе их группу в виде определенного предмета или процесса и затем определить, роль какой детали или составляющей процесса выполняет каждый член группы. Скажем, можно предложить представить группу в виде автомобиля, парохода. При этом на первом этапе ведущий не ограничивает желание участников стать той или иной деталью. У автомобиля может быть 5 колес, 3 клапана с разным звучанием и ни одного руля или двигателя; у парохода – несколько труб, якорей, капитанских мостиков, но не быть перил, машинного отделения. Идеальный образ получившегося автомобиля желательно воплотить в реальности: предложить участникам сесть или встать так, чтобы получился тот самый автомобиль или пароход. На этом упражнении можно остановиться и перейти к обсуждению получившегося образа группы, а можно провести еще одну процедуру. Ведущий ставит перед группой условие: ваша машина должна обрести возможность работать, то есть в ней должны появиться все необходимые для этого части (их ведущий задает, исходя из численности группы; частей может быть несколько больше, чем участников). Члены группы должны сами определить, кто из них возьмет на себя ту или иную необходимую роль, отказавшись, возможно, от выбранной сначала роли. Интересным это упражнение получается, когда группе предлагается представить себя в виде фантастического животного. Процесс его создания лучше никак не контролировать, так как в этом случае начнут разворачиваться лидерские процессы и группа сама решит организационную задачу. Получившееся животное затем может быть сыграно и изображено в цвете на листе ватмана (каждый рисует ту часть тела, которой являлся). Упражнение вызывает оживление и дает хороший материал для обсуждения.

### **Упражнение 8 «Я в пространстве группы» [3, с. 463]**

Ведущий кладет в центр круга или прикрепляет к стене лист ватмана, набор цветных мелков. «Это – пространство нашей группы», – объясняет он, показывая на чистый лист. Каждому участнику предлагается взять мелок и на листе очертить область любого размера и формы, которая для него обозначала бы его место в группе. Области могут перекрываться, это вполне допустимо. Место для своего островка каждый выбирает по желанию: в центре, ближе к краю, у самого края. Затем обсуждаются чувства, которые вызывает картина в целом; каждый вправе сказать, нравится ли ему, что его «островок» оказался перекрыт «островками» других (или наоборот, не перекрыт) и т. д. Упражнение может быть значительно усилено предложением ведущего изобразить получившееся групповое пространство. Как правило, такое действие сопровождается сильными чувствами.

### **Упражнение 9 «Групповой портрет» [3, с. 464]**

Ведущий объявляет, что в помещении, в котором работает группа, открылась уникальная фотостудия. В ней можно сделать портрет группы в целом. Возможны два варианта дальнейшего проведения упражнения. Первый вариант: ведущий просит участников подготовиться к съемке и «фотографирует» группу. Второй вариант:

каждый член группы по очереди становится «фотографом»: он создает из участников портретную группу по своему представлению, тоже ничего особенно не объясняя. Участники в этом варианте должны подчиняться его желанию, а свои недовольства они могут высказать после, во время обсуждения. Это более длительный вариант, и в отличие от предыдущего, который имеет смысл проводить в середине работы группы, он хорош на завершающем этапе. Кстати, для него желательно иметь настоящий фотоаппарат, а фотографии затем раздавать участникам.

#### **Упражнение 10 «Потерявшийся» [3, с. 465]**

Ведущий предлагает участникам закрыть глаза, последить за своим дыханием и состоянием, а затем погрузиться в следующую ситуацию: «Представьте себе, что наша группа отправилась на чудесную летнюю прогулку в лес. Мы идем по тропинке, разговариваем, смеемся... С кем вы идете рядом? Как далеко разбрелась группа по лесу? Теперь представьте себе, что вы как-то случайно и незаметно отстали от группы. Может быть, свернули в сторону за цветком, ягодой, увидели муравейник... или что-то еще привлекло ваше внимание. И вот вы понимаете, что вокруг никого нет. Вы начинаете кричать, звать остальных, но никто не откликается. Как вы себя ощущаете? Вот вы нашли какое-то удобное место. Как оно выглядит, рассмотрите его внимательнее. Вы ждете, когда вас найдут. Что вы чувствуете? Как вы думаете, что в это время делают остальные? Как долго вы уже так сидите и ждете? И вот вы слышите голоса: вас нашли! Присмотритесь внимательнее: кто именно вас нашел? Что он (они) говорят? Куда теперь вы направляетесь? Через некоторое время ведущий предлагает участникам «вернуться» обратно в комнату, открыть глаза и поделиться тем, что они увидели и пережили. Как правило, это очень интересные и информативные рассказы.

#### **Упражнение 11 «Символ группы» [3, с. 466]**

Ведущий предлагает лист ватмана и цветные мелки. «Каждый из нас, – говорит он, – пришел в группу со своими задачами и целями. Каждый каким-то образом представляет, что дает ему эта группа, чем она является для него. Сейчас мы попробуем понять, что такое наша группа в целом как сложное производное целей и представлений каждого из нас». Каждый участник по очереди, молча берет понравившийся ему мелок, подходит к ватману и рисует некоторый символ, который для него отражает его цели участия в группе, ценность группы для него. Когда все участники сделают по одному подходу, желающим предлагается нарисовать еще один символ. Количество подходов не ограничивается, каждый раз можно изобразить только один символ. Затем ведущий просит внимательно посмотреть на получившийся коллаж и поделиться своими чувствами. Читатели, наверное, заметили, что каждое из предложенных упражнений содержит в себе много разных возможностей. Они могут способствовать сплочению, прояснению групповых позиций и отношений, объективации скрытого внутригруппового конфликта. Могут вызывать сильные чувства у отдельных участников, так как пробуждают в них какие-то значимые личные переживания. Каждое из представленных упражнений может помочь «закрыть» групповую встречу, снять эмоциональный накал, или напротив, оказаться катализатором серьезных групповых изменений. Это не должно пугать ведущего. Просто нужно быть готовым к любому развитию событий.

## **V БЛОК КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

*Чтобы проверить знания по данной теме, Вам предлагается ответить на вопросы теста. Выберите один ответ из предложенных.*

**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.

**2. Неформальное объединение, которое строится на отрицании общепринятой морали и противопоставлении общечеловеческим ценностям:**

- а) ассоциация;
- б) антисоциальная группа;
- в) асоциальная группа;
- г) все ответы верны.

**3. 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.

**4. Группа, созданная специально с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы называется:**

- а) естественная;
- б) реальная;
- в) лабораторная;
- г) нет правильных ответов.

**5. 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.

**6. Явление конформизма было открыто в 1951 году американским психологом:**

- а) М. Шерифом;
- б) Д. Майерсом;
- в) С. Харкинсом;
- г) С. Ашем.

**7. Член группы, в наибольшей степени неформально влияющий на групповые интересы, деятельность и общение:**

- а) лидер;
- б) руководитель;
- в) начальник;
- г) правильные ответы: «б») и «в»».

**8. Передача на психофизиологическом уровне эмоционального состояния от одного индивида к другому называется:**

- а) внушение;
- б) заражение;
- в) подражание;
- г) все ответы верны.

**9. Группа людей, отношения между которыми складываются на эмоционально-личностной основе, называется:**

- а) формальная;
- б) реальная;
- в) первичная;
- г) все ответы верны.

**10. 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.

**11. Изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы называется:**

- а) синергия;
- б) каузальная атрибуция;
- в) конформизм;
- г) социальная лень.

**12. 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.

**13. 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.

**14. К. Левин выделяет следующие стили лидерства и руководства:**

- а) попустительский, демократический, авторитарный;
- б) директивный, коллегиальный, разрешительный;
- в) официальный, неофициальный;
- г) нет правильного варианта.

**15. 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.

**16. 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.

**17. 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.

**18. Выберите из предложенных вариантов пример малой группы:**

а) бригада рабочих;

б) организация всех работников фирмы;

в) этническая общность;

г) политическая партия.

**19. Человек, подверженный внушению:**

а) суггестор;

б) суггеренд;

в) паникер;

г) нет правильных ответов.

**20. Определите, при каком стиле управления коллективом для руководителя характерно жесткое единоличное принятие всех решений:**

а) демократический;

б) либеральный;

в) авторитарный;

г) нет правильных ответов.

**21. 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.

**22. 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.

**23. Как называется социально-психологическое явление ускорения или повышения продуктивности деятельности индивида в присутствии других людей:**

- а) конформизм;
- б) ингибция;
- в) фрустрация;
- г) фасилитация.

**24. Явление ухудшения результатов деятельности в присутствии других людей называется:**

- а) фасилитация;
- б) конформизм;
- в) ингибция;
- г) негативизм.

**25. Высшей формой социальной зрелости группы является:**

- а) коллектив;
- б) корпорация;
- в) ассоциация;
- г) нет правильных ответов.

**Подсчет результатов теста.** Для того чтобы узнать полученный результат, необходимо количество правильных ответов умножить на 100 и разделить на общее количество вопросов теста. Полученное число округлить, это и будет Вашей оценкой за выполненный тест.

#### **Психологический диктант**

Смотри ключевые понятия темы (с. 52).

#### **VI РЕФЛЕКСИВНЫЙ БЛОК**

**Закончите предложения:**

1. Сегодня я узнал(а), что ...
2. После сегодняшнего занятия я понял(а), что ...
3. Теперь, пожалуй, мне следует поразмыслить над тем, чтобы ....
4. Я оцениваю свою работу на занятии как..., потому что...

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. Что нового вы узнали и чему научились на занятии?
2. Как эти знания и умения вы будете применять в профессиональной деятельности?
3. Что вам было непонятным и показалось сложным?
4. Над чем вы будете работать в дальнейшем?



## *Глоссарий*

**Антисоциальные группы** – социально опасные, преступные группы.

**Асоциальные группы** – неформальные объединения, которые строятся на отрицании общепринятой морали, противопоставлении ей групповых ценностей.

**Ассоциация** – группа, в которой отсутствуют объединяющие ее совместная деятельность, организация и управление, а ценностные ориентации, опосредствующие межличностные отношения, проявляются в условиях группового общения.

**Большая группа** – количественно не ограничиваемая условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков.

**Внушение** (суггестия) – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.

**Вторичная группа** – группа, взаимодействие членов в которой обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к достижению определенных целей совместной деятельности.

**Группа** – реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, включены в совместную деятельность, между ними есть некие отношения, они объединены каким-то общим признаком, помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства, осознают свою принадлежность к этому образованию.

**Групповая (социальная) идентификация** – механизм осознания индивидом принадлежности к определенной социальной группе.

**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.

**Групповое давление** – механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы.

**Группомыслие** – это тенденция подавлять инакомыслие в интересах единства группы в процессе принятия группового решения.

**Диффузные группы** – это группы случайные, рассеянные, с «размытыми» и нечетко очерченными границами, неопределенным составом участников, слабой взаимосвязью и эпизодическим взаимодействием между ее членами.

**Естественные группы** – складываются сами по себе, независимо от желания экспериментатора, возникают и существуют исходя из потребностей общества или включенных в эти группы людей.

**Закрытые группы** – группы, взаимодействие которых с другими социальными общностями сведено к минимуму.

**Заражение** – передача на психофизиологическом уровне эмоционального состояния от одного индивида к другому.

**Имидж** – специфический образ воспринимаемого предмета, когда ракурс восприятия умышленно смещен и акцентируются лишь определенные стороны объекта.

**Коллектив** – группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально-ценной совместной деятельности высокого уровня развития.

**Контрсуггестия** – явление сопротивления внушающему воздействию.

**Конформизм** – это изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы.

**Корпорация** – объединенная группа, круг лиц одной профессии, одного сословия.

**Лабораторные группы** – создаются специально (преднамеренно) экспериментатором с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы.

**Лидер** – член группы, в наибольшей степени влияющий на формирование групповых интересов, реализующий собственные потенциальные возможности в организации деятельности и общения.

**Лидерство** – это процесс управления группой в ходе решения групповой задачи.

**Малая группа** – группа непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями и задачами и оказывающих влияние на поведение и личностные особенности друг друга.

**Масса** – это относительно стабильное и разнородное социальное образование с нечеткими границами.

**Массовое внушение** – вид коммуникации, предполагающий не критическое восприятие группой людей сообщаемой информации.

**Неформальная группа** – группа, в которой позиция каждого члена определяется его личностными качествами, а характер межличностных отношений определяется их эмоциональными предпочтениями и симпатиями.

**Организованные группы** – управляемые социальные общности, характеризующиеся определенной структурой внутригрупповых коммуникаций.

**Ореол** – это влияние специфической установки на содержание знаний, мнений, оценок, имеющихся у одного человека по отношению к другому.

**Открытые группы** – группы, имеющие широкую сеть взаимодействий с другими общностями, социальными институтами.

**Паника** – это определенное эмоциональное состояние, являющееся либо следствием дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации.

**Первичная группа** – группа людей, отношения между которыми складываются на эмоционально-личностной основе.

**Подражание** – воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

**Просоциальная группа** – это объединение людей, которые имеют социально значимые цели, задачи, программу действия.

**Публика** – кратковременное образование большой группы людей, объединившихся на основе общих интересов для просмотра зрелища (концерта, спортивного мероприятия, спектакля).

**Реальная группа** – ограниченная в размерах общность людей, существующая в общем пространстве и времени и объединенная реальными отношениями.

**Референтная группа** – это значимый круг общения, круг лиц, ценностные ориентации и установки которых разделяет и принимает личность.

**Руководство и принятие решений в малой группе** – процесс управления группой, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных ему.

**Синергия** – это прибавочная интеллектуальная энергия, которая возникает при объединении людей в целостную группу и выражается в групповом результате, который превышает сумму индивидуальных результатов

**Социальная ингибция** – сдерживание, торможение действий индивида под влиянием присутствия других.

**Социальная лень** – это тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

**Социальная фасилитация** – социально-психологический феномен, сущность которого заключается в том, что присутствие других людей рядом усиливает (облегчает) действия одного.

**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.

**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.

**Стихийные группы** – социальные общности, формирующиеся непреднамеренно, в силу стечения обстоятельств, и поэтому сложно управляемые.

**Суггеренд** – человек, которому внушают.

**Суггестор** – человек, осуществляющий внушение.

**Толпа** – бесструктурное и неосознанное сиюминутное образование людей по поводу конкретного события (происшествия), обусловленное сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

**Условная группа** – объединение людей, основанное на выделении неких условных признаков, не имеющих прямых или косвенных объективных отношений друг с другом.

**Формальная группа** – группа, в которой позиции, статусы, роли ее членов предписаны официально и выражены в соответствующих нормах и предписаниях.

## Список использованной литературы по теме № 2

1. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 627 с.
2. Парыгин, Б. Д. Социальная психология: проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
3. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учебное пособие / под ред. М. Р. Битяновой. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
4. Социальная психология: учебное пособие для вузов / под ред. А. М. Столяренко. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2001. – 543 с.
5. Конфликтология: учебник для вузов / под ред. А. Я. Анцупова, А. И. Шипилова. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
6. Столяренко, А. М. Психология и педагогика: учебное пособие для вузов / А. М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 423 с.
7. Практикум по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 124 с.
8. Сапогова, Е.Е. Задачи по общей психологии: учебное пособие для вузов / Е. Е. Сапогова. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 447 с.
9. Овчарова, Р. В. Практикум по социальной психологии / Р. В. Овчарова. – Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2012. – 166 с.
10. Фетискин, Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во института психотерапии, 2002. – 490 с.

### ТЕМА 3 ФЕНОМЕН ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Цель:** закрепить теоретические знания студентов о феномене общения, сформировать умения и навыки применения на практике психологических методов исследования общения, способствовать развитию у обучающихся коммуникативных навыков.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Понятие «общение» в социальной психологии. Структура и функции общения.
2. Основные виды общения.
3. Коммуникативная, интерактивная, перцептивная стороны общения.
4. Психологическая характеристика педагогического общения.

**Ключевые понятия:** *общение, педагогическое общение, структура общения, функции общения, средства общения, коммуникативная сторона общения, перцептивная сторона общения, интерактивная сторона общения, вербальное общение, невербальное общение, непосредственное общение, опосредованное общение, межличностное общение, массовое общение, межперсональное общение, ролевое общение, кондиционное общение, манипулятивное общение, деловое общение, коммуникативный барьер, трансакция, социальная перцепция, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция, стереотипизация, эффект восприятия, «эффект ореола», «эффект порядка», «эффект средней ошибки», «эффект проекции».*

#### **I ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК**

**1 Понятие «общение» в социальной психологии. Структура и функции общения.** Проблема общения традиционно находится в центре внимания социальных психологов в связи с ее значимостью во всех сферах жизнедеятельности человека и социальных групп. Человек без общения не может жить среди людей, развиваться и творить. Каждому из нас присуща потребность в общении с другими людьми. От того, как удовлетворяется данная потребность, зависит наше самоощущение. Существование и развитие социальных групп также тесно связано с процессом общения. Все это и обуславливает актуальность изучения общения как психологического феномена.

Существуют различные определения понятия «общение». Так, Б. Ф. Ломов рассматривает общение как самостоятельную сторону человеческого бытия, не сводимую к деятельности [1]. А. А. Леонтьев понимает общение как один из видов деятельности [2]. Д. Б. Эльконин и М. Н. Лисина рассматривают общение как специфический вид деятельности, возникающий в онтогенезе [3]. Б. Г. Ананьев указывает на важность общения как одной из детерминант развития психики человека [4]. Широкое распространение получила точка зрения отечественного психолога Я. Л. Коломинского, который под общением понимает деятельность субъекта, объектом которой является другой человек, партнер по общению [5]. Таким образом, анализ показывает, что несмотря на различные определения понятия «общение», большинство авторов сходятся в том, что под общением принято понимать процесс передачи и приема сообщений с помощью вербальных и невербальных средств, включающий обратную связь, в результате чего осуществляются обмен информацией между участниками общения, ее восприятие и познание ими, а также их влияние друг на друга и взаимодействие по достижению изменений в деятельности.

Традиционно, в социальной психологии под **общением** понимают – **сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека**. Специфика общения определяется тем, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. В общении человек самоопределяется и самопредъявляется, обнаруживая свои индивидуальные особенности. По форме осуществляемых воздействий можно судить о коммуникативных умениях и чертах характера человека, по специфике организации речевого сообщения – об общей культуре и грамотности.

**Структура общения.** Согласно мнению российского социального психолога Г. М. Андреевой в структуре общения выделяют **три взаимосвязанных стороны**: коммуникативную, интерактивную и перцептивную [6, с. 71]. **Коммуникативная** сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. **Интерактивная** сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами. **Перцептивная** сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальности каждая из этих сторон не существует изолированно от других.

Другие основания для выделения **структурных компонентов общения** использует Б. Д. Парыгин. Автор выделяет – **субъекты общения, средства общения, потребности, мотивация и цели общения, способы взаимодействия, взаимовлияние и отражение влияний** в процессе общения, **результаты общения** [7, с. 340]. Российский психолог Р. С. Немов в качестве важнейших **аспектов общения** выделяет содержание, цель и средства [8, с. 432–433]. **Содержание общения** – информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного человека к другому. Это могут быть сведения о внутреннем (эмоциональном) состоянии субъекта, об обстановке во внешней среде. **Цель общения** – ответ на вопрос «ради чего человек вступает в акт общения?». Цели общения могут быть достаточно разнообразными и представлять собой средства удовлетворения социальных, культурных, познавательных, эстетических и многих других потребностей. **Средства общения** – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа другому. **Кодирование информации** – это способ ее передачи. Информация между людьми передается с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств записи и хранения информации. Схематично процесс общения можно представить следующим образом: 1) передатчик, отправитель; 2) получатель, приемник, адресат; 3) канал связи; 4) шум, сигнал; 5) код, декодер [9, с. 42].

**Функции общения.** Общение выполняет множество функций. Существуют разные основания для их классификации. Общепринято выделять **коммуникативную, интерактивную и перцептивную функции общения**. Близкая классификация предлагается в работах Б. Ф. Ломова, который выделяет **информационно-коммуникативную**, охватывающую процессы приема-передачи информации, **регуляционно-коммуникативную**, связанную с взаимной корректировкой действий при осуществлении совместной деятельности, **аффективно-коммуникативную**, относящаяся к эмоциональной сфере человека и отвечающая потребностям в изменении своего эмоционального состояния [10, с. 126].

В зависимости от целей общения Л. А. Карпенко выделяет следующие функции общения: **контактная** – установление контакта как состояния обоюдной готовности

к приему и передаче сообщения и поддержания взаимосвязи в форме постоянной взаимоориентированности; **информационная** – обмен сообщениями, то есть прием-передача каких-либо сведений в ответ на запрос, а также обмен 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; **функция понимания** – не только адекватное восприятие и понимание смысла сообщения, но и понимание партнерами друг друга (их намерений, установок, переживаний, состояний и т.д.); **амотивная функция** – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний («обмен эмоциями»), а также изменение с его помощью собственных переживаний и состояний; **функция установления отношений** – осознание и фиксирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества, в котором предстоит действовать индивиду; **функция оказания влияния** – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера, в том числе его намерений, установок, мнений, решений, представлений, потребностей, действий, активности и т.д. [6, с. 72]. Указанные функции доказывают важность общения для психического, социального и духовного развития человека.

**2 Основные виды общения.** В социальной психологии известны различные классификации общения. Так, согласно классификации Н. И. Шевандрина, выделяют следующие **виды общения**:

1) **непосредственное и опосредованное общение.** **Непосредственное общение** – это прямое естественное общение «лицом к лицу», когда субъекты взаимодействия находятся рядом и общаются посредством речи и паралингвистических средств. **Опосредованное** – общение при помощи письменных и технических устройств;

2) **межличностное и массовое общение.** **Межличностное общение** связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. **Массовое общение** – это множество контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой коммуникации;

3) **межперсональное и ролевое общение.** В **межперсональном** общении участниками общения являются конкретные личности. В случае **ролевой коммуникации** ее участники выступают как носители ролей.

Российский психолог Р. С. Немов классифицирует виды общения по содержанию, целям и средствам. Так, **по содержанию** выделяют: **материальное общение** (обмен предметами и продуктами деятельности); **когнитивное общение** (обмен информацией, знаниями); **кондиционное общение** (влияние на физическое или психическое состояние друг друга); **мотивационное общение** (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями); **деятельностное общение** (обмен действиями, операциями, умениями, навыками). **По целям** выделяют: биологическое (для поддержания, сохранения и развития организма; социальное (развитие межличностных отношений, личностный рост). **По средствам** выделяют: **непосредственное общение** (с помощью естественных органов, данных живому существу); **опосредованное** (с использованием специальных средств и орудий для организации общения); **прямое** (личные контакты и непосредственное восприятие общающихся); **косвенное** (осуществляется через посредников) [8, с. 433–435].

Л. Д. Столяренко выделяет виды общения в зависимости от **характера протекания**: «**контакт масок**» (формальное общение, когда используются привычные маски); **примитивное общение** (когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект); **формально-ролевое общение** (регламентированы и содержание и

средства общения, а вместо знания личности собеседника, обходятся знанием его социальной роли); **деловое общение** (когда учитывают особенности личности собеседника, но интересы дела ставятся на первый план); **духовно-межличностное общение** (вид общения, который наблюдается при дружеских отношениях); **манипулятивное общение** (общение, направленное на получение выгоды одним участником общения в ущерб интересам и ценностей другого); **светское общение** (когда собеседники придерживаются принятых норм общения в данной ситуации, а не реальное переживаемых чувств и мыслей) [11, с. 412–415].

В зависимости от степени личностной вовлеченности в преобразование отношений выделяют: **социально-ролевое общение** (уровень общения, на котором от человека ожидается выполнение определенной ролевой функции, демонстрация знания норм социальной среды, подтверждение себя, своего статуса); **деловое общение** (уровень общения, на котором людей объединяют интересы дела, совместная деятельность, поиск средств повышения эффективности сотрудничества, общение является психологически отстраненным, где доминирует «Я-ВЫ» контакт); **интимно-личностное общение** (уровень, на котором основной целью общения является удовлетворение потребностей в понимании, сочувствии, переживании, от партнеров по общению ожидается психологическая близость, эмпатия, доверительность).

Таким образом, общение можно рассматривать с точки зрения различных оснований и соответственно выделяют различные виды общения. Анализ каждого вида общения позволяет более глубоко проанализировать механизмы межличностного взаимодействия людей и его влияния на личностное развитие.

**3 Коммуникативная, интерактивная, перцептивная стороны общения.** Структуру общения мы охарактеризовали путем выделения в нем **трех взаимосвязанных сторон**: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. **Коммуникативная сторона общения** состоит в обмене информацией между общающимися индивидами различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и др. **Интерактивная сторона общения** заключается в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. **Перцептивная сторона общения** означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

#### **Коммуникативная сторона общения**

Важным аспектом общения выступает обмен информацией. **Процесс обмена информацией** характеризуется следующими **особенностями**:

– в коммуникативном процессе важную роль играет каждая из сторон (взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности). Особую роль играет значимость, понятность и осмысленность информации;

– при обмене информацией возникает психологическое воздействие одного коммуникатора на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие;

– коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (**коммуникатор**), и человек, принимающий ее (**реципиент**), обладают единой или сходной системой **кодификации** и **декодификации**, то есть, все должны говорить на одном языке. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга;

– информация всегда меняется в процессе коммуникации, что обусловлено влиянием самых разных факторов (характером полученной информации, изменениями во внешней среде, эмоциональным, физическим состоянием субъектов и т. д.);



– в человеческой коммуникации могут возникать специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный или психологический характер. Ситуация может усложниться из-за того, что партнеры относятся к различным социальным, политическим, религиозным группам, имеют индивидуальные психологические особенности, могут испытывать чувства неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т. п.

В коммуникации особую роль играют значимость, понятность и осмысленность информации, при этом могут возникать специфические коммуникативные барьеры. **Коммуникативный барьер – психологическое препятствие, возникающее в процессе передачи информации от одного субъекта к другому, обусловленное социальными или психологическими факторами.**

А. А. Бодалев выделяет барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия и барьеры отношения [6, с. 79]. Возникновение **барьера понимания** может быть связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Например, он может возникнуть из-за погрешностей в самом канале передачи информации – это так называемое фонетическое непонимание. **Барьер фонетического непонимания** порождается таким фактором, как невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов. Существуют также **семантические барьеры непонимания**, связанные, прежде всего, с различиями в системах значений участников общения. Большую роль в разрушении нормальной межличностной коммуникации может сыграть **стилистический барьер**, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического реципиента и др. **Логический барьер** непонимания возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства.

**Барьеры социально-культурного различия** – это социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к различной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как лица определенной профессии, определенной национальности, пола и возраста.

**Барьеры отношений** – это уже чисто психологический феномен, возникающий в процессе общения коммуникатора и реципиента. Речь идет о возникновении чувства неприязни, недоверия к своему коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую информацию. **Преодолеть барьеры** (или ослабить их действие) можно посредством следующих **психологических приемов**: расспрашивание, перефразирование, уточнение, отражение чувств, резюмирование.

Информация, исходящая от коммуникатора, может быть **двух типов: побудительная и констатирующая**. **Побудительная информация** выражается в приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие. Стимуляция может быть различной: **активация** – побуждение к действию в заданном направлении, **интердикция** – побуждение, не допускающее, наоборот, определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности, **дестабилизация** – рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности. **Констатирующая информация** выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Рассмотрение коммуникативной стороны общения предполагает обращение к такому понятию, как субъективная информативность личности. **Субъективная**

**информированность личности** – характеристика субъекта, указывающая на степень его осведомленности о предмете, средствах общения, собеседнике и других компонентах процесса общения. На субъективную информативность личности влияют многие **факторы**: индивидуально-психологические свойства субъекта, предыдущий опыт межличностного взаимодействия, возрастные особенности, когнитивные характеристики, социокультурный уровень, уровень общей и психологической культуры. Таким образом, результат любого взаимодействия зависит от уровня субъективной информативности участников. При недостаточном уровне может возникать непонимание, общение будет затруднено вследствие возникновения различного рода барьеров, каузальных атрибуций и т. д.

Процесс обмена информацией в ходе общения идет **двумя каналами: вербальным** (при помощи речи) и **невербальным**. Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. Если в качестве знаковой системы используется **человеческая речь**, то идет речь о **вербальной коммуникации**. Речь является самым универсальным средством коммуникации, так как в этом случае менее всего теряется смысл сообщения, но этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации. Посредством речи участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируются друг на друга, убеждают друг друга, то есть стремятся достичь определенного изменения поведения. **Невербальное общение** – это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть, речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Невербальная коммуникация играет важнейшую роль в коммуникативном процессе. Например, психолог **Алан Пиз** считает, что при помощи невербальных средств общения передается до 90% информации [12]. Невербальные средства общения делятся на **4 группы**:

**1. Визуальные** (зрительно наблюдаемые):

- **кинесика** (движение рук, ног, головы, туловища);
- **направление взгляда и визуальный контакт**;
- **выражение глаз**;
- **выражение лица**;
- **поза** (осанка, движения, смена поз относительно словесного текста);
- **кожные реакции** (покраснение, побледнение, испарина);
- **дистанция** (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);

- **вспомогательные средства общения**, в том числе **особенности телосложения** (половые, возрастные, расовые) и **средства их преобразования** (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т. п.).

**2. Акустические** (звуковые):

- **паралингвистические** (связанные с речью): интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте;
- **паралингвистические** (не связанные с речью): смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов, «хлюпанье» носом и т.п.

**3. Тактильные** (связанные с прикосновением):

- **такесика** (пожатие руки, хлопанье по плечу, прикосновения, объятие, поцелуй).

**4. Ольфакторные** (связанные с восприятием запахов):

- **приятные и неприятные запахи** окружающей среды; естественный и искусственный запахи человека [13, с. 106–107].

Невербальные средства общения обладают относительной самостоятельностью. Они играют большую роль при изучении искренности человека.

### Интерактивная сторона общения

Понятие «**интеракция**» довольно широко используется в социальной психологии и культурологии. В буквальном переводе (с англ. *interaction*, с лат. *inter* – между и *actio* – деятельность) данный термин определяется как взаимодействие, взаимное влияние людей или групп друг на друга. Отсюда следует, что интерактивная сторона общения связана с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. В ходе общения его участники не только обмениваются информацией, но и выполняют обмен действиями, планируют общую деятельность, вырабатывают формы и нормы совместных действий.

Выделяют следующие **виды социальных мотивов взаимодействия**: максимизация общего выигрыша (**мотив кооперации**), максимизация собственного выигрыша (**индивидуализм**), максимизация выигрыша другого (**альтруизм**), минимизация выигрыша другого (**агрессия**), минимизация различий в выигрышах (**равенство**).

Указанным мотивам характерны ведущие **стратегии поведения** во взаимодействии: **сотрудничество** – направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется мотив кооперации), **противодействие** предполагает ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм), **компромисс** реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства, **уступчивость** предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм), **избегание** представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого [6, с. 82].

Существует ряд социально-психологических теорий, объясняющих особенности межличностного взаимодействия. К ним относят – теорию обмена, теорию символического интеракционизма, теорию управления впечатлениями, психоаналитическую теорию, трансактный анализ и др. Согласно **теории обмена Джорджа Хоманса**, люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Поведение человека в настоящий момент определяется тем, вознаграждались ли его поступки в прошлом. Теория основывается на следующих идеях – чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться. Если вознаграждение зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать их. Чем больше вознаграждение, тем большие усилия готов затратить человек ради его достижения. При приближении потребностей к насыщению понижается степень усилий для их удовлетворения. **Теория символического интеракционизма (Джордж Мид, Герберт Блумер)** – одна из социологических парадигм, основывающаяся на том, что все формы взаимодействия людей в обществе подразумевают общение, базирующееся на чтении определенных социальных символов. Представители данного направления рассматривали поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информации. Люди реагируют не только на поступки других людей, но и на предшествующие им намерения. Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают. Основным смыслом **теории управления впечатлениями Эрвина Гофмана** заключается в том, что ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создать и поддерживать благоприятные впечатления. Люди, общаясь, ведут себя подобно актёрам на сцене, используя «декорации» и «окружающую обстановку» для создания определённого впечатления о себе у других. Успешность человека в межличностном взаимодействии зависит от качества исполнения им предписанной роли. Репертуар ролей, которым необходимо овладеть человеку в течение жизни,

многообразен. В него входят – межличностные роли (друг, собеседник, помощник и др.), бытовые (муж, жена, сосед, попутчик и др.), организационно-служебные (начальник, подчинённый, коллега и др.), социально-профессиональные (врач, инженер, учёный и т. д.), внутригрупповые (лидер, антилидер, предпочитаемый, пренебрегаемый, критик, генератор идей и т. д.). Если человек не в состоянии выполнить предъявляемые ролью требования, возникают ролевые конфликты. В **психоаналитической теории Зигмунда Фрейда** взаимодействие людей рассматривается как процесс детерминированный представлениями, усвоенными в раннем детстве. Опыт раннего детства оказывает значительное влияние на характер взаимоотношений, складывающихся в подростковом периоде, в молодости и зрелости. Отношения, которые имеют место в родной семье между родителями и детьми, являются определяющими на протяжении всей последующей жизни человека.

С позиции **транзактного анализа Эрика Берна** каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций (эго-состояний), которые условно обозначаются как **Родитель, Взрослый, Ребенок**. Каждое из этих состояний предполагает определенные модели поведения, выполняет определенные функции и является жизненно необходимым. Для эффективного взаимодействия с окружающими все три эго-состояния должны гармонично сочетаться между собой. Эти позиции являются психологическим описанием определенной стратегии во взаимодействии. Позиция «Ребенка» может быть определена как позиция «Хочу». Позиция «Родителя» – «Надо», позиция «Взрослого» объединяет «Хочу» и «Надо». Любые взаимодействия между людьми, речевые или невербальные, называются **транзакциями**. Транзактный анализ предполагает изучение человеческих взаимоотношений, а также поиск решений возникающих проблем. Существуют два вида вербальных и невербальных взаимодействий (транзакций) – **параллельные** и **перекрестные**. **Параллельные транзакции** являются конструктивным видом взаимоотношений. В этом случае эго-состояния совпадают. Например, транзакция с вопросом «Как дела?» и ответом «Все хорошо!» произведена с позиции Взрослого. В этом случае проблем при взаимодействии не возникает. Напротив, **перекрестные транзакции** могут спровоцировать конфликты. Это такое взаимодействие, при котором на стимул (вопрос или обращение) происходит неожиданная реакция с позиции другого эго-состояния. Например, вопрос «Где мои часы?» и ответ «Где бросил, там и доставай!» – транзакция с позиций Взрослого и Родителя. В этом случае может развиваться конфликт. Бывают еще скрытые транзакции (на психологическом и социальном уровнях). В этом случае важно анализировать стимулы людей, общающихся между собой. Взаимодействие успешно в том случае, когда транзакции носят «дополнительный» характер, то есть, если партнер обращается к другому как «Взрослый», тот должен отвечать с такой же позиции.

Психологическое воздействие в общении осуществляется с использованием различных вербальных и невербальных способов с целью изменения чувств, мыслей и поведения других людей. Выделяют следующие **виды воздействия**, которые наиболее распространены на практике: **убеждение** как аргументированное воздействие на другого человека или группу людей с целью изменения их суждений, отношений, решений, **внушение (суггестия)** – неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменения их состояний, отношений к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям, **заражение** – передача определенного эмоционального состояния (отношения) от одного человека к другому или группе людей, которые перенимают это состояние (отношение) некритично.

### Перцептивная сторона общения

Представляет собой процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Понятие **перцепция** (от лат. *perceptio* – восприятие) обозначает умственное восприятие, отражение вещей в сознании через органы чувств. Психологические механизмы восприятия человека человеком чаще всего исследуется в рамках проблемы **социальной перцепции**. Термин «социальная перцепция» в 1947 году ввел американский психолог **Джером Брунер** для обозначения факта социальной обусловленности восприятия, его зависимости от характеристик субъекта восприятия, его прошлого опыта, цели, намерений, значимости ситуаций восприятия и т. д. Назвав восприятие «социальным», он обратил внимание на то, что, несмотря на все индивидуальные различия, существуют какие-то общие, вырабатываемые в общении, в совместной жизни социально-психологические механизмы восприятия. Ученый провел ряд экспериментов по изучению восприятия и показал, что социальная значимость или незначимость объекта может восприниматься неадекватно. Так, например, дети из бедных семей воспринимали размеры монеток больше их реальных размеров, а дети из богатых семей – наоборот, меньше. Такой же деформации подвергаются и образы людей, что подтвердил эксперимент П. Уилсона по определению роста человека, которого последовательно представляли в разных студенческих аудиториях как лаборанта, преподавателя, доцента, профессора. Чем выше становился его статус, тем более высоким он воспринимался.

Основными **функциями социальной перцепции** являются – познание себя, познание партнера по общению, организация совместной деятельности, установление эмоциональных отношений, построение стратегии поведения.

В зависимости от соотношения субъекта и объекта восприятия выделяют **три** относительно самостоятельных **класса процессов социальной перцепции** – межличностное восприятие, самовосприятие, межгрупповое восприятие. **Межличностное восприятие** – это восприятие, понимание и оценка человека человеком в ходе общения (взаимодействия). **Самовосприятие** – процесс ориентировки человека в собственном внутреннем мире в результате самопознания и сравнения себя с другими людьми. **Межгрупповое восприятие** – процесс социальной перцепции, в котором как субъектом, так и объектом восприятия выступают социальные группы. Это взаимное восприятие групп, а не отдельных их членов.

Наиболее распространенными **механизмами социальной перцепции** являются – эмпатия, аттракция, каузальная атрибуция, идентификация, рефлексия, стереотипизация. **Эмпатия** – сопереживание, постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний. Только отыскав эмоциональный отклик, можно составить правильное представление о том, что творится на душе у собеседника. Эмпатия тем выше, чем больше человек способен представить себе одну и ту же ситуацию с точки зрения разных людей, а, следовательно, и понять поведение каждого из этих людей. К эмпатийным способностям относят – способность эмоционально реагировать на переживания другого, способность распознавать эмоциональное состояние другого и мысленно переносить себя в мысли, чувства и действия другого.

**Аттракция (притяжение)** (от лат. *attrahere* – привлекать притягивать) – особая форма познания другого человека, которая основана на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства. В процессе аттракции люди не просто понимают друг друга, но формируют между собой определенные эмоциональные взаимоотношения. На основе различных эмоциональных оценок, образуется разнообразная гамма чувств: начиная от неприятия, чувства отвращения, к тому или

иному человеку, до симпатии, и даже любви к нему. Выделяют различные **уровни аттракции**: симпатия, дружба, любовь. **Дружба** – вид устойчивых межличностных отношений, характеризующийся устойчивой взаимной привязанностью их участников, в процессе дружбы усиливается аффилиация (стремление быть в обществе, вместе с другом, с друзьями) и ожидание взаимной симпатии. **Симпатия** – это устойчивое, положительное, эмоциональное отношение человека к другим людям или к группам людей, проявляющееся в доброжелательности, приветливости, оказанию внимания, восхищении. Симпатия побуждает людей к упрощенному взаимопониманию, к стремлению познавать собеседника в процессе общения. **Любовь** – наивысшая степень эмоционально-положительного отношения, воздействуя на субъект восприятия, любовь вытесняет все другие интересы субъекта, а на первый план выводятся отношение к объекту восприятия, объект становится центром внимания субъекта.

**Каузальная атрибуция** – механизм интерпретации поступков и чувств другого человека. Каузальная атрибуция происходит от слов «кауза» – причина и «атрибут» – ярлык. Человека наделяют качествами, сообразно его поступкам. Каузальная атрибуция представляет собой способность субъекта воспринимать и давать оценку действиям других людей, исходя из анализа восприятия причин и мотивов поведения других людей. Такая способность появляется на основе непосредственного наблюдения, анализа результатов деятельности и прочего, путем приписывания личности, группе людей свойств, характеристик, которые не попали в поле восприятия и как бы представляются субъектом в собственных мыслях. Каждый из участников каких-либо взаимоотношений, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности, причин данного поведения. В повседневной жизни люди, не обладая достаточной информацией о сущности поведения других людей, начинают представлять себе надуманные причины их поведения, зачастую далекие от действительности.

Социальная перцепция определяет следующие **типы каузальной атрибуции**: **личностная** – когда причина исходит от самого человека, совершившего тот или иной поступок; **объектная** – если причиной поступка послужил объект (субъект), на которого было направлено то или иное действие; **обстоятельная** – условия, при которых был совершен тот или иной акт. В процессе психологических исследований были выявлены закономерности, которые влияют на формирование каузальной атрибуции. Как правило, человек приписывает успех только себе, а неудачу – окружающим, либо обстоятельствам, которые сложились, увы, не в его пользу. При определении тяжести действия, направленного против человека, потерпевший игнорирует объектную и обстоятельную каузальную атрибуцию, принимая во внимание только личностную составляющую. Немаловажную роль при восприятии играет установка человека, либо сведения, относительно воспринимаемого субъекта. Это было доказано в экспериментах А. А. Бодалева. Российский ученый определил роль установки на формирование первого впечатления о незнакомом человеке. Экспериментатор показывал фотографию одного и того же человека двум разным группам студентов. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявляемой фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. Затем обеим группам было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первой группе словесный портрет выглядел следующим образом – глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок – о решимости на неординарные поступки в преступлении и т. д. Соответственно во второй группе те же

глаза говорили о способности глубоко мыслить, а выдающийся подбородок – о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

**Идентификация** – механизм восприятия и познания собеседника, основанный на способности поставить себя на его место и тем самым лучше узнать его позицию, мысли, чувства. Понятие «**идентификация**» происходит от позднелатинского *identifico* – отождествлять и является процессом интуитивного отождествления, сравнения субъектом самого себя с другим человеком (группой людей) в процессе межличностной перцепции. Это, конечно, не единственный способ восприятия, но в реальных ситуациях общения и взаимодействия люди часто используют данный прием, когда в процессе общения, предположение о внутреннем психологическом состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

**Рефлексия** – механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга. Это своеобразный процесс осознания себя в глазах собеседника. В ходе беседы человек как бы видит себя со стороны партнера. Что о нем думает другой человек и какими качествами наделяет его. Познание себя в понятии социальной перцепции невозможно без открытости к другим людям.

**Стереотипизация** – это восприятие и оценка другого человека путем распространения на него характеристик какой-либо социальной группы. Это процесс формирования впечатления о воспринимаемом человеке на основе выработанных группой стереотипов. **Стереотип** – это устойчивый образ или психологическое восприятие какого-либо явления или человека, свойственное членам той или иной социальной группы. В процессе социальной перцепции могут возникать следующие виды стереотипов – этнические, профессиональные, гендерные, возрастные. Наиболее распространены этнические стереотипы, иначе говоря, образы типичных представителей определенной нации, наделенных национальными чертами внешности и особенностями характера. Например, существуют стереотипные представления о педантичности англичан, пунктуальности немцев, эксцентричности итальянцев, трудолюбие японцев. Стереотипы являются инструментами предварительного восприятия, позволяющие человеку облегчить процесс перцепции, и каждый стереотип имеет свою социальную сферу применения. Стереотипы активно используются для оценки человека по социальным, национальным или профессиональным характеристикам.

Стереотипное восприятие возникает на основе недостаточного опыта в распознавании человека, в результате чего выводы строятся на базе ограниченной информации. Стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, по его принадлежности к профессии, тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии (все бухгалтеры педантичны, все политики харизматичны). В этих случаях проявляется предрасположенность извлекать информацию из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим опытом, не обращая внимания на его ограниченность. Стереотипизация в процессе социальной перцепции может привести к двум различным следствиям: к упрощению процесса познания одним человеком другого и к возникновению предубеждения.

В процессе восприятия человека человеком возможны искажения, которые называются **эффектами восприятия**. К наиболее известным эффектам относят

«эффект порядка», «эффект ореола», «эффект средней ошибки», «эффект проекции». **Эффект порядка** – опосредованность восприятия порядком получения информации, когда после первой встречи с человеком больший вес имеют сведения, полученные вначале, а при общении со старыми знакомыми, наоборот, больший след оставляют последние сведения. Данный эффект указывает, что наиболее значимой и запоминаемой информацией о человеке является та, которая была воспринята либо первой, либо последней. **Эффект ореола** – проявляется когда человека начинают считать выдающимся во всех отношениях после первой удачи, или, наоборот, считать ущербным во всех отношениях после неудачи. **Эффект средней ошибки** – тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону среднего. **Эффект проекции** – проявляется в том, что приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

**Педагогическая социальная перцепция.** Восприятие учителя воспитанниками определяется взаимоотношениями в рамках образовательного процесса. Каждому педагогу важно то мнение, которое формирует его личность в глазах учащихся. Так, педагогическая социальная перцепция определяет статус учителя, образ его жизни. Все это влияет на создание авторитета, либо отсутствие его, что неизбежно сказывается на качестве образования. Способность найти общий язык с изначально социально неравными людьми, не теряя при этом чувства разумной дистанции, свидетельствует о педагогическом таланте учителя.

**4 Психологическая характеристика педагогического общения.** Педагог, осуществляя связь времен, связь поколений, передает и распространяет достижения человеческой культуры, творит личность будущих поколений. Педагог – одна из самых сложных и ответственных профессий. Общество предъявляет к педагогу более высокие требования, чем к людям других профессий. Современный педагог – это не только передатчик знаний, но, прежде всего, личность, отличающаяся индивидуальным своеобразием, высоким уровнем общей и профессиональной культуры, где коммуникативная компетентность учителя является ведущей и основополагающей составляющей его профессионализма. Общение как компонент педагогического взаимодействия является важнейшим профессиональным «инструментом» деятельности педагога. Педагогическое общение определяется как специфическая форма общения между учителем и учениками в условиях совместной деятельности в системе современного образования. Педагогическое общение – один из видов общения, поэтому ему присущи как общие черты этой формы взаимодействия, так и специфические характеристики, связанные с содержанием образовательного процесса. Педагогическое общение способствует познанию, обмену информацией, организации деятельности, обмену ролями, сопереживанию, самоутверждению, личностному развитию.

По мнению советского психолога **А. А. Леонтьева**, педагогическое общение – это профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке и вне его, имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата. Советский психолог и ученый **В. А. Кан-Калик** под профессионально-педагогическим общением понимает систему, приемы и навыки органичного сознательно-психологического взаимодействия педагога и воспитуемого, содержанием которого являются обмен информацией, оказание воспитательного воздействия, организация взаимоотношений с помощью различных коммуникативных средств [14, с. 172].

**Педагогическое общение – непосредственное взаимодействие субъектов педагогического процесса, в ходе которого происходит обмен учебными знаниями,**



**восприятие и познание друг друга, взаимовлияние на деятельность.** Основная цель педагогического общения состоит как в передаче общественного и профессионального опыта от педагога учащимся, так и в обмене личностными смыслами, связанными с изучаемыми объектами и жизнью в целом. Педагог является инициатором этого процесса, организуя его и управляя им. Он постоянно осуществляет многогранную коммуникативную деятельность, выступая и как источник информации, и как человек, познающий ученика или группу людей.

Одним из критериев продуктивного педагогического общения является создание благоприятного психологического климата, формирование определенных межличностных отношений в учебной группе (классе). Межличностные отношения в учебном коллективе должны формироваться педагогом целенаправленно. При этом на определенных – высших стадиях – основным их источником становится саморазвитие коллектива. Но на начальных этапах центральное место в формировании высокого уровня межличностных отношений принадлежит педагогу.

Проблема эффективности педагогического общения приобрела в последнее время большое значение. Данной теме посвящены труды многих известных психологов – А. А. Бодалева, Б. Ф. Ломова, Е. С. Кузьмина, В. В. Знакова, А. А. Леонтьева, А. А. Реана и др. В качестве самостоятельного направления выделяется проблема эффективного педагогического общения (И. А. Зимняя, Я. Л. Коломинский, С. В. Кондратьева, А. А. Леонтьев, Н. В. Кузьмина, А. А. Реан и др.).

Экспериментальные исследования показали, что среди задач, встающих перед педагогом, наиболее сложными оказываются те, которые непосредственно связаны с общением. Одной из распространенных ошибок начинающих учителей является неумение организовать педагогическое общение целостно. Например, планируя урок, прежде всего как передачу информации, учитель не всегда задумывается над другими функциями. В результате материалы подобраны, педагог хорошо владеет ими, а урок «не клеится», нет контакта с классом, точнее нет целостного процесса педагогического общения. Таким образом, **основной характеристикой педагогического общения** является его **организационная целостность**. Если педагог не уделяет достаточного внимания организации деятельности учащихся, то впоследствии ему приходится тратить силы и время на поддержание дисциплины. Беспорядок возникает там, где нет организации. Можно сказать и по-другому. Беспорядок возникает не потому, что люди анархичны и хаотичны, а потому, что их деятельность бывает плохо организована.

Актуальная проблема педагогического общения – **структура вербального взаимодействия преподавателя с учащимися**. Зарубежные исследования, посвященные анализу структуры вербального взаимодействия преподавателя с учащимися, показывают, что приблизительно 2/3 общего вербального взаимодействия на занятии приходится на речь преподавателя (Э. Стоуне). Таким образом, преподаватель говорит на занятии в два раза больше, чем его учащиеся. Эта тенденция подтверждается также и данными отечественных исследований (П. У. Крейтсберг, А. А. Реан) [15, с 153]. Подобная диспропорция объясняется сложившимися в большинстве культур взглядами на деятельность преподавателя. По сложившейся традиции вербальная активность преподавателя должна занимать большую часть времени занятия. В противном случае поведение преподавателя рассматривается как уклонение от своих обязанностей. Сегодня такие воззрения вряд ли справедливы с психолого-педагогической точки зрения. Известно, что эффективность обучения связана именно с уровнем собственной активности учащихся на занятии. Поэтому в случае, когда ориентация на информационно-перцептивное обучение является

доминирующей, когда ставка делается лишь на активность педагога, необходимо изменение самой концепции преподавания.

Эффективное педагогическое общение всегда направлено на формирование позитивной **«Я-концепции»** личности, на развитие у учащегося уверенности в себе, в своих силах, в своем потенциале. Чтобы подтвердить, какой большой вклад могут внести учителя в развитие положительной самооценки и веры в себя у ребенка, проанализируем результаты одного эксперимента. Этот опыт, проведенный в американской школе психологом Р. Розенталем, стал классическим. Состоял он в следующем. Психолог протестировал школьников по различным шкалам интеллекта, а затем наугад выбрал из списка каждого пятого независимо от результатов теста и объявил учителям, что именно эти несколько детей показали наиболее высокий уровень интеллекта, уровень способностей и что в будущем именно они покажут наиболее высокие результаты в учебе. А в конце учебного года он повторил тестирование этих же детей и, как ни странно, выяснилось, что те, кого психолог выбрал наугад и высоко оценил как наиболее способных, действительно учатся лучше других [15, с. 154]. Результаты эксперимента свидетельствуют, о том, что «Я-концепция» зависит от социального окружения ребенка, от особенностей отношения к нему в процессе педагогического общения. Та установка, которую психолог дал учителям, передалась детям по нескольким направлениям. Во-первых, учитель верил, что ребенок в самом деле способный, и начинал различать в нем потенциал, который раньше, без указаний со стороны, мог остаться незамеченным. Открыв такие способности, он неоднократно даст ученику положительную вербальную оценку, а похвала стимулирует положительное отношение ребенка к себе, веру в свои силы. Во-вторых, веря в потенциал ребенка, учитель, вероятнее всего, и в учебном процессе будет относиться к ребенку как к наиболее способному. Это отразится в его общении с учеником уже не только на речевом уровне, но и в организации такого предметного взаимодействия, которое позволяет эффективно развивать эти способности. Этот феномен получил название **«эффект Пигмалиона»**. Он восходит к известному античному мифу о скульпторе, изваявшем статую прекрасной Галатеи и оживившем ее силой своей любви. Отношение к статуе как к живой женщине сделало чудо. «Эффект Пигмалиона» формулируется следующим образом: если к какому-либо событию или явлению относиться как к реально совершившемуся, оно и в самом деле происходит. Поэтому, если учитель будет относиться к ребенку как к способному, ответственному, дисциплинированному и даст ему это понять – он создаст предпосылки для того, чтобы ученик и в самом деле таковым становился. В противном случае отрицательное отношение запустит тот же механизм самореализующегося предсказания («эффект Пигмалиона»), но в обратную сторону. Ребенок будет плохо относиться к себе, а педагог тем самым заложит основу его будущего комплекса неполноценности.

Педагогическое общение выполняет ряд специфических **функций**: **познавательную** (передача учащимся знаний); **обмен информацией** (отбор и передача той информации, которая необходима); **организационная** (организация деятельности учащихся); **регулятивная** (установление различных форм и средств контроля, воздействие с целью сохранения и изменения поведения); **экспрессивная** (понимание переживаний и эмоционального состояния учащихся) и др.

По мнению В. А. Кан-Калика, педагогическое общение имеет определенную **структуру**, которая соответствует общей логике педагогического процесса. Если исходить из того, что педагогический процесс имеет следующие стадии: замысел, воплощение замысла, анализ и оценка, то можно выделить соответствующие им **этапы педагогического общения**: **моделирование педагогом предстоящего общения**

(прогностический этап), **организация непосредственного общения** (начальный период общения), **управление общением в педагогическом процессе**, **анализ осуществленной системы общения**. Все эти этапы образуют общую структуру процесса профессионально-педагогического общения. Кратко охарактеризуем каждый из указанных этапов.

Важным этапом педагогического общения является его **моделирование**. На **первом этапе** осуществляется своеобразное планирование коммуникативной структуры урока, мероприятий, соответствующих дидактическим целям и задачам урока, педагогической и нравственной ситуаций в классе, творческой индивидуальности педагога особенностям отдельных учащихся и класса в целом. Осуществлять предварительное прогнозирование предстоящего общения крайне важно, поскольку это помогает педагогу конкретизировать вероятную картину общения и соответственно корректировать методику воспитательного воздействия. Кроме того, на этом этапе идет сложный процесс перевода педагогических задач в сферу задач коммуникативных, достигается их соответствие, обеспечивающее продуктивную реализацию педагогических целей деятельности. Одновременно планируется вероятное восприятие учащимися материала урока и личности самого педагога. В целом перечисленные элементы образуют своеобразную опережающую стадию общения, в которой закладываются контуры предстоящего взаимодействия. Прогнозируя предстоящее общение, педагог тщательно изучает коллектив класса и каждого воспитанника в отдельности, определяет эпицентр будущей деятельности, ее важнейшие компоненты, ставит себя на место ученика. Важным условием моделирования предстоящего общения является эмоциональное единство педагога и учащихся, помогающее учителю заранее предвидеть возможную атмосферу урока, ощутить, как сложатся взаимоотношения на этом уроке, увидеть перспективу их развития и на основе всего этого спланировать логико-педагогическую и эмоциональную структуру предстоящей деятельности, которая позволяет создать действительно творческую атмосферу. Чем точнее предвидит учитель атмосферу общения в классе, тем продуктивнее будет последующий процесс общения.

Таким образом, на первом этапе реального педагогического общения не происходит, но осуществляется своеобразная сознательная и подсознательная подготовка к нему в различных условиях. Учитель не может точно предвосхитить те условия, которые будут сопровождать реальный процесс общения. Но он знает содержание деятельности и имеет представление о тех учащихся, с которыми будет работать. Этого уже достаточно для моделирования. Таким образом, если, например, учитель собирается провести урок по одной и той же теме в трех различных классах, то и моделирование будет осуществляться по трем направлениям, поскольку условия в каждом случае будут различны. Длительность самого процесса моделирования зависит от опыта учителя и его профессиональной подготовки. Для некоторых учителей этот процесс является сложным и продолжительным, для других осуществляется в течение нескольких секунд и с максимальной эффективностью.

**Второй этап** педагогического общения – **организационный**. Это, по сути, первый этап реального взаимодействия с классом, поэтому здесь важна инициатива учителя и его умение быстро включить класс в работу. Эффективность организационного этапа определяется количеством времени, которое педагогу необходимо для того, чтобы все учащиеся включились в учебную деятельность. Чем быстрее начнет работать класс, тем лучше. Оперативность организации совместной деятельности имеет столь большое значение на этой стадии, что ее еще определяют и как «коммуникативную атаку». Однако этот этап не терпит суеты и спешки. Сочетание

оперативности и плавности, мягкости включения – оптимальный вариант начала учебной деятельности. Основное социально-психологическое содержание этого этапа педагогического общения – ориентировочная деятельность. Опираясь на реальные внешние стимулы среды, учитель уточняет ситуацию конкретной деятельности и общения. На основе уточненной ситуации и с учетом предстоящей деятельности учитель подбирает оптимальные способы привлечения внимания учащихся и их мобилизации к предстоящей работе.

Надо иметь в виду, что при организации первичного общения с незнакомым классом выделяют предварительную стадию, которая создает предкоммуникативную атмосферу. Она создает предпосылки, определяющие особенности предстоящей коммуникативной деятельности. Эта опережающая стадия общения хорошо представлена в деятельности выдающегося российского педагога и ученого **Ш. А. Амонашвили**. Он начинал процесс общения с будущими своими первоклассниками еще задолго до того, как они в первый раз придут в школу. За неделю до начала занятий каждый ребенок получал от учителя письмо следующего содержания *«Здравствуй, дорогой (имя ученика)! Я твой учитель. Меня зовут Шалва Александрович. Поздравляю тебя – ты поступаешь в школу, становишься взрослым. Надеюсь, что мы с тобой станем большими друзьями и что ты будешь дружить со всеми ребятами в классе. А знаешь, сколько у тебя будет товарищей? Тридцать пять. Школа у нас большая, в четыре этажа, с переходами. Ты уже взрослый и поэтому сам должен найти свой класс. Я буду ждать тебя в классе, буду рад познакомиться с тобой! Учитель.»* [16, с. 8].

На **третьем этапе** происходит **управление общением**. Особенность этого этапа в том, что общение становится инструментом совместной деятельности. Если первый и второй этапы были нацелены, в первую очередь, на определение специфики общения, то на третьем она уже определена и как бы отодвигается на второй план. Основным становится содержание деятельности. Если первый и второй этапы не реализованы, то учителю придется заниматься в большей степени проблемами общения с классом, чем учебной деятельностью. На данном этапе педагог уже не задумывается над спецификой продуктивного общения, которое должно быть уже установлено, чтобы служить благоприятным социально-психологическим фоном для работы учителя с классом.

**Четвертый этап** педагогического общения – **аналитический**. Учителю необходимо провести общий анализ хода и результатов общения и совместной деятельности. Основная функция данного этапа – коррекция учителем своего поведения на основании соотнесения целей, средств и результата общения. Между управленческим и аналитическим этапами можно выделить еще один этап – свертывание общения, когда учитель, подводя итоги совместной деятельности непосредственно в классе, обращает внимание учащихся на ключевые проблемы, изученные во время урока, дает домашнее задание, подводит общие итоги. Социально-психологический смысл данного этапа заключается в фиксации внимания учащихся на основных вопросах с целью их закрепления и формирования социальных установок относительно собственной учебной деятельности.

Педагогическое общение предполагает использование различных социально-ролевых и функциональных позиций (**стилей**) субъектов этого общения. Первое экспериментальное психологическое исследование стилей руководства было проведено в 1938 году немецким психологом **Куртом Левиным**. По результатам его исследований была введена классификация **стилей руководства**, которую используют и в педагогической практике: **авторитарный, демократический, попустительский**.

В ходе эксперимента К. Левин создал из десятилетних школьников несколько групп («кружков»). Ребята в этих группах занимались одинаковой работой – изготовлением игрушек. В целях необходимой чистоты эксперимента группы были совершенно идентичны по возрастному критерию, по физическим и интеллектуальным данным участников, по структуре межличностных отношений и т. д. Все группы работали в одних и тех же условиях, по общей программе, выполняли одно и то же задание. Единственным важным отличием, варьируемой переменной, было существенное различие инструкторов, то есть преподавателей. Разница была в стилях руководства: преподаватели придерживались кто авторитарного, кто демократического, а кто попустительского стиля. Каждый из них работал с одной группой шесть недель, а затем осуществлялся обмен группами. Потом работа продолжалась еще в течение шести недель, и затем новый переход в другую группу. Такая процедура делала эксперимент чрезвычайно корректным: группы не только были идентичными исходно, но и претерпели одинаковое влияние всех преподавателей и, соответственно, всех стилей. Таким образом, фактор группы сводился к нулю, и у исследователя была отличная возможность проследить именно влияние стиля руководства на межличностные отношения в группе, на мотивацию деятельности, на результативность труда и т.п. [15, с. 159].

Проведенное К. Левиным исследование показало, что при **авторитарном стиле** руководства характерна общая тенденция к жесткому управлению и всеобъемлющему контролю. Преподаватель значительно чаще, чем в других группах, прибегал к тону приказа, делал резкие замечания. Характерным были также нетактичные замечания в адрес одних участников и беспричинные, необоснованные похвалы других. Авторитарный преподаватель определял не только общие цели деятельности и задание, но и указывал способы выполнения его, жестко решая, кто с кем будет работать. Задания и способы его выполнения давались ученикам поэтапно. (Такой подход снижает мотивацию деятельности, так как ученик точно не знает ее конечных целей.) Авторитарный преподаватель жестко пресекал всякое проявление инициативы, рассматривая ее недопустимым самоуправством. Исследования других ученых, последовавшие за работой К. Левина, показали, что подобное поведение авторитарного руководителя строится на его представлениях о том, что инициатива подрывает его авторитет и веру в его компетентность. «Если кто-то из учеников предлагает улучшения за счет иного хода работы, значит, он косвенно указывает на то, что я этого не предусмотрел». Так рассуждает авторитарный педагог. Кроме того, оказалось, что авторитарный лидер оценивал успехи участников субъективно, адресуя упреки (похвалу) исполнителю как личности.

При **демократическом стиле** оценивались факты, а не личность. Но главной особенностью демократического стиля оказалось активное участие группы в обсуждении хода предстоящей работы и ее организации. В результате у участников развивалась уверенность в себе и стимулировалось самоуправление. При этом стиле в группе возросла общительность и доверительность взаимоотношений.

Главная особенность **попустительского стиля** руководства заключалась в том, что педагог по сути дела самоустранился от ответственности за происходящее. Судя по результатам эксперимента, наихудшим стилем оказался попустительский. При нем было выполнено меньше всего работы, да и качество ее оставляло желать лучшего. Важно было и то, что участники отмечали низкую удовлетворенность работой в группе попустительского стиля, хотя никакой ответственности за нее не несли, а работа скорее напоминала игру.

При авторитарном стиле были отмечены проявления враждебности во взаимоотношениях участников в сочетании с покорностью и даже заискиванием перед руководителем. Наиболее эффективным оказался демократический стиль. Участники группы проявляли живой интерес к работе, позитивную внутреннюю мотивацию деятельности. Значительно повышалось качество и оригинальность выполнения заданий. Групповая сплоченность, чувство гордости общими успехами, взаимопомощь и дружелюбие во взаимоотношениях – все это у демократической группы развилось в очень высокой степени. Более поздние исследования лишь подтвердили результаты эксперимента К. Левина. Предпочтительность демократического стиля в педагогическом общении была доказана на разных возрастных группах, начиная от младших школьников и кончая старшеклассниками.

Данный феномен был продемонстрирован и в исследованиях Н. Ф. Маслова, который изучал отношение первоклассников к школе. При этом опросы проводились дважды – первый раз фиксировалось отношение будущих первоклассников к школе за две недели до поступления, а второй раз диагностировалось их отношение к школе в конце первой четверти. В результате удалось установить, что отношение к школе ухудшилось у всех учеников. Однако оказалось, что ученики, попавшие к авторитарному учителю, более отрицательно воспринимали школу, чем те, кто начал учебу у педагога другого стиля. Также в ходе эксперимента выяснилось, что у авторитарных учителей слабоуспевающие ученики втрое чаще указывают, что их учитель любит ставить двойки. Самое примечательное заключалось в том, что в действительности в классных журналах количество двоек у учителей авторитарного и демократического стилей оказалось одинаковым. Таким образом, стиль взаимодействия педагога с учащимися определяет в данном случае и особенности того, как его воспринимают ученики. Понятно, что интерес к учебе зависит у детей не столько от трудностей школьной жизни, сколько от особенностей обращения учителя с учениками [15, с. 161].

В исследовании А. А. Бодалева изучалась связь между стилями педагогического общения и особенностями восприятия педагогом личности учащихся. В результате обнаружилось, что авторитарные преподаватели недооценивают развитие у учеников таких качеств, как коллективизм, инициативность, самостоятельность, требовательность к другим. Вместе с тем, они зачастую отзывались о детях как об импульсивных, ленивых, недисциплинированных, безответственных и т. д. Такие представления авторитарных педагогов являются в значительной степени осознанной или подсознательной мотивировкой, оправдывающей их жесткий стиль руководства. Формула этой логической цепочки выглядит следующим образом: «Мои ученики ленивы, недисциплинированны и безответственны, а потому совершенно необходимо постоянно контролировать их деятельность на всех ее этапах». «Мои ученики в такой степени неинициативны и несамостоятельны, и поэтому я просто обязан брать все руководство на себя, определять стратегию их деятельности, давать им указания, рекомендации и т. д.» Наше поведение является рабом наших установок [15, с. 161].

Вместе с тем необходимо отметить, что современная социальная психология утверждает – существуют и такие обстоятельства, когда наиболее плодотворным и адекватным может оказаться все-таки авторитарный стиль. Педагогическая практика показывает, что существует большое количество ситуаций, где наиболее оптимальным способом повлиять на учащихся в критической ситуации становился именно авторитарный стиль, жесткое руководство, решительные меры. Однако для ситуаций обычного общения, тем более педагогического, это скорее исключение, чем правило.

В. А. Кан-Калик дополнительно выделяет следующие **стили педагогического общения**:

– **общение на основе высоких профессиональных установок педагога**, его отношение к педагогической деятельности в целом. Этот стиль характеризуется увлеченностью педагога совместной творческой деятельностью с учащимися. О таких педагогах говорят: «За ним дети буквально по пятам ходят!»;

– **общение на основе дружеского расположения** 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;

– **общение-дистанция**. Суть данного общения в том, что в системе взаимоотношений педагога и учащихся постоянно в качестве важного ограничителя фигурирует дистанция: «Вы не знаете – я знаю». Один из самых распространенных типов педагогического общения. Постоянно прослеживается дистанция во всех сферах, в обучении, со ссылкой на авторитет и профессионализм, в воспитании со ссылкой на жизненный опыт и возраст;

– **общение-устрашение** – крайняя форма общения-дистанции. Она соединяет в себе отрицательное отношение к учащимся и авторитарность в способах организации деятельности. Такой стиль на уроке создает атмосферу нервозности, эмоционального неблагополучия, тормозит творческую деятельность;

– **общение-заигрывание** – стиль общения, вызванный стремлением завоевать ложный, дешевый авторитет. Причиной проявления этого стиля является, с одной стороны, стремление быстро установить контакт, желание понравиться классу, а с другой – отсутствие навыков профессиональной деятельности. Оба последних стиля свидетельствуют о профессиональном несовершенстве педагога. Чаще всего в педагогической практике наблюдается сочетание стилей в той или иной пропорции, когда доминирует один из них.

Нередко на этапе взаимодействия педагога с классом возникают некие «**психологические барьеры**», которые мешают общению, тормозят его и, следовательно, отрицательно сказываются на общем ходе урока, самочувствии педагога и детей. **Барьер в общении** – субъективно переживаемое человеком состояние затруднения в реализации планируемого общения вследствие неприятия партнера или других причин. По мнению В. А. Кан-Калика, типичными примерами **психологических барьеров** в педагогическом взаимодействии являются:

«**барьер несовпадения установок**» – учитель приходит с замыслом интересного урока, увлеченный, а класс равнодушен, несобран, невнимателен, в результате неопытный учитель раздражен, нервничает и т. п.;

«**барьер боязни класса**» – характерен для начинающих учителей. Они неплохо владеют учебным материалом, хорошо подготовились к уроку, но сама мысль о непосредственном контакте с детьми пугает их, сковывая творческую природу и т. п.;

«**барьер**» **отсутствия контакта**» – учитель входит в класс и, вместо того, чтобы быстро и оперативно организовать взаимодействие с учащимися, начинает действовать «автономно» (например, пишет объяснение на доске и т. п.);

«**барьер сужения функций общения**» – педагог учитывает только информационные задачи общения, упуская из виду социально-перцептивные, взаимоотношенческие функции общения;

«барьер негативной установки» на класс (ученика) – данный барьер может формироваться априорно на основе мнений других учителей, работающих в этом коллективе, или в результате собственных педагогических неудач;

«барьер прошлого негативного опыта общения» с данным классом или учеником;

«барьер боязни педагогических ошибок» (опоздать на урок, не уложиться во времени, неверно оценить, ошибиться и т.п.);

«барьер подражания» – молодой учитель подражает манерам общения, деятельности другого педагога, на которого он ориентируется, но не осознает, что механический перенос чужого стиля общения на свою педагогическую индивидуальность невозможен [14, с. 176–177].

Специалисты в области педагогической психологии предлагают следующие **пути преодоления психологических барьеров**:

– попытайтесь зафиксировать, нет ли у вас перечисленных выше барьеров в общении с учащимися;

– проанализируйте те стороны вашего общения со школьниками, которые, по вашему мнению, больше всего импонируют им, а также те, которые вызывают неудовлетворенность;

– в процессе общения со школьниками старайтесь уходить от стереотипов, явно мешающих успешному взаимодействию (манерность, дистанционность, дидактизм и т. д.);

– прибегайте к рефлексивным методам анализа своей деятельности (каким видят меня школьники?);

– старайтесь не выяснять отношения с детьми, а тщательно анализировать, как они развиваются, устраняйте нежелательные элементы, ведущие к образованию барьеров [14, с. 177].

Психологические барьеры в общении возникают незаметно и первое время могут не осознаваться учителем. Зато школьники воспринимают их сразу. Но если барьер укрепляется, то и сам педагог начинает чувствовать дискомфорт, тревогу, нервозность. Это состояние становится устойчивым, мешает плодотворному контакту с детьми и, в конечном счете, сказывается на психологическом здоровье педагога и уровне его профессионализма.

## **II БЛОК САМООБРАЗОВАНИЯ**

### **Темы рефератов**

1. Роль общения в жизни человека.
2. Характеристика основных видов общения.
3. Психологические особенности вербальной и невербальной коммуникации.
4. Психологические механизмы межличностного восприятия человека человеком.
5. Психологическая характеристика педагогического общения.
6. Барьеры в педагогическом общении и пути их преодоления.

### **Работа с научным текстом**

Ниже приведены фрагменты из учебных пособий М. Р. Битяновой «Социальная психология» [17, с. 11–17] и Л. Д. Столяренко «Основы психологии» [18, с. 681–685]. Для их анализа рекомендуется:

- выделить основные идеи статьи (подчеркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.



### **Виды межличностного общения (М. Р. Битянова)**

В соответствии с установившейся традицией, в отечественной социальной психологии выделяют три различных по своей ориентации типа межличностного общения: императив, манипуляцию и диалог.

Императивное общение – это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. В данном случае партнер по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной, «страдательной» стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера – не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказ, указания, предписания и требования.

Можно назвать целую группу социальных деятельностей, в которых использование императивного вида общения вполне оправдано и с целевой и с этической точек зрения. К ним, несомненно, относятся военные уставные отношения, отношения «начальник-подчиненный» в сложных и экстремальных условиях, работа при чрезвычайных обстоятельствах. Вместе с тем, можно точно определить и те сферы межличностных отношений, где применение императива неуместно и даже не этично. Прежде всего, речь идет о интимно-личностных отношениях, супружеских и детско-родительских контактах, а также всей системе воспитательных, педагогических отношений. Возможности применения императивного общения в педагогической практике крайне ограничены, причем не столько по чисто этическим мотивам, сколько по причине его крайней неэффективности. Известно, что с помощью команд, приказаний и безусловных запретов можно добиться внешнего послушания и выполнения каких-либо требований со стороны учителя. Однако, нормы и ценности, правила и общественные предписания, передаваемые ребенку или подростку в такой форме, не становятся частью его внутренних личностных убеждений, остаются внешним, наносным и поэтому легко исчезающим содержанием его сознания.

Манипуляция – это распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений. Как и императив, манипулятивное общение предполагает объектное восприятие партнера по общению, которой используется манипулятором для достижения своих целей. Роднит их и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения; они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими.

В отношении манипуляции также можно сказать, что есть области человеческого взаимодействия, где она вполне уместна, и где она категорически недопустима. Сферой «разрешенной манипуляции», несомненно, является бизнес и деловые отношения вообще. Символом такого типа отношений давно стала концепция общения Д. Карнеги и его многочисленных последователей. Широко распространен манипулятивный стиль воздействия на партнеров по общению и в области пропаганды.

Вместе с тем известно, что владение средствами манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере, как правило, заканчивается для человека широким переносом таких навыков в остальные области своих взаимоотношений. Сильнее всего «страдают» от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности. Разрушение таких связей и подмена их другими при использовании манипулятивных средств общения неизбежны.

В манипулятивном процессе партнер по общению воспринимается не как

целостная уникальная личность, а как носитель определенных, «нужных» манипулятору свойств и качеств. Так, неважно, насколько добр этот человек, важно, что его доброту можно использовать, и так далее. Однако, человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения к другим, в результате сам часто становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходит на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя нить собственной жизни. Как отмечает Э. Шостром, один из крупнейших критиков карнегианской школы общения, манипулятора характеризует лживость и примитивность чувств, апатия и скука к жизни, контроль за собой и своей жизнью, цинизм и недоверие к себе и другим.

Как уже отмечалась выше, манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми, будь-то возлюбленные, родители и их дети, педагоги и их воспитанники. В целом, профессию педагога можно отнести к наиболее подверженным манипулятивной деформации. В любом обучении всегда присутствует элемент манипуляции (сделать урок интересней, замотивировать детей, привлечь их внимание и так далее). Это часто приводит к формированию у профессиональных педагогов устойчивой личностной установки объяснить, научить, доказать. Уместная в области предметного обучения, эта установка может пагубно сказаться в сфере воспитания и на межличностных отношениях учителя с другими людьми.

Сравнение императивной и манипулятивной форм общения, позволяет выявить их глубокое внутреннее сходство. Объединив их вместе, мы можем охарактеризовать их как различные виды монологического общения. Человек, рассматривая другого как объект своего воздействия, по сути дела общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его. Как сказал по этому поводу А. А. Ухтомский, человек видит вокруг себя не людей, а своих «двойников».

В качестве реальной альтернативы такому типу отношений между людьми может быть рассмотрено диалогическое общение, позволяющее перейти от эгоцентрической, фиксированной на себе установки к установке на собеседника, реального партнера по общению. Диалог – это равноправное субъект-субъектное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению. Диалог строится на принципиально других началах, чем монологическое общение. Он возможен лишь в случае соблюдения следующих непреложных правил взаимоотношений:

1. Психологический настрой на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное психологическое состояние. В данном случае речь идет об общении по принципу «здесь и сейчас», с учетом тех чувств, желаний и физического состояния, которые партнеры испытывают в данный момент.

2. Безоценочное восприятие личности партнера, априорное доверие к его намерениям.

3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение.

4. Содержанием общения должны являться не прописные истины и догмы, а проблемы и нерешенные вопросы (проблематизация содержания общения).

5. Персонификация общения – разговор от своего имени, без ссылки на мнения и авторитеты, презентация своих истинных чувств и желаний.

Диалогическое, или, как его еще называют, гуманистическое, общение позволяет достичь большой глубины взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для глубокого взаимного обогащения. Несомненно, реализация такого типа

общения требует и соответствующей жизненной ситуации, и внутренней готовности партнеров. Невозможно представить себе общение такого типа в деловой, профессионально заданной ситуации. Вместе с тем, способность к такому общению – величайшее благо для человека так как оно, по мнению известного психотерапевта К. Роджерса, обладает психотерапевтическими свойствами, приближает человека к большему психическому здоровью, уравновешенности и целостности.

Продемонстрируем различия монологического и диалогического общения на примере взаимоотношений учителя и учеников. Современная школа (и это, кстати, относится не только к отечественной практике) превратилась в своеобразный полигон для использования различных форм монологического взаимодействия. Причина, по мнению многих исследователей, кроется в том, как педагогами понимается основная цель и важнейшие средства образования и воспитания. На настоящий момент в качестве важнейшего средства поддержания хорошей успеваемости и мотивации учения детей используется принудительная дисциплина и усреднение учеников. Вспомним основные способы воздействия на возмутителей спокойствия в классе: пристальный взгляд, резкое замечание, наказание, угроза вызвать родителей или выгнать из школы, изоляция ребенка, вызов к директору, издевки и т. д. К сожалению, гораздо реже педагог подходит к проблеме мотивирования детей с точки зрения интереса. Учитель – манипулятор (или диктатор) считает, что мотивы учения у всех учеников совпадают и являются именно таковыми, каковые предписаны школой (заслужить похвалу, стать ценным для общества работником, много зарабатывать и др.). Считается, что интересы ребенка совпадают с предлагаемыми ему знаниями, а если нет – то они менее важны, менее значимы, чем материал учителя. Тем самым постепенно отбивается интерес ребенка не только к данному предмету, но и к школе вообще, так как для ребенка, как и для любого человека, его собственный интерес всегда важнее, даже если он не совпадает с интересом учителя и темой урока.

Э. Шостром предлагает несколько советов учителям, желающим уйти от монологической формы общения с детьми. Один из советов рекомендует очень уважительно и бережно относиться ко всем вопросам и содержательным высказываниям ученика, так как именно в них проявляется интерес ребенка и так как только через эти интересы можно привлечь его к активному сотрудничеству на уроке. Как же надо реагировать на вопросы учеников?

Во-первых, надо терпеливо и до конца выслушать вопрос. Очень часто людей подводит иллюзорное ощущение того, что вопрос и так ясен после первых ключевых слов и можно смело останавливать собеседника и немедленно начинать отвечать. Это не так. Вопрос необходимо выслушать до конца; при любом сомнении в правильности его понимания очень полезно переспросить («Извини, я видимо не совсем понял...»); обязательно надо ответить на вопрос, а не переложить его на следующий раз («Это будет на следующем уроке»).

Во-вторых, ответ должен быть всегда шире вопроса, позволять посмотреть на проблему еще с одной стороны. Ответ не должен быть поспешным, это обижает и задевает того, для кого он является важным.

Наконец, в-третьих, ученики не всегда задают вопрос затем, чтобы получить на него точный ответ. Чаще им важно показать свое умение думать, свои знания ребенок может задать вопрос, на который вчера он уже получил ответ от отца, и теперь хочет похвастаться своими знаниями. Вопрос может быть задан и в надежде на какой-то длительный разговор, мало относящийся к вопросу. Например, ребенок, находящийся в конфликте с матерью из-за ее непомерных требований, может спросить учителя «Вы знаете, что ребенок всегда должен слушать мать?» Если учитель ответит «Да», он

рискует навсегда лишиться себя доверия ребенка. Ответив «Нет», он оправдывает действия ребенка. Поэтому лучшим ответом может стать такой: «Ты хочешь, наверное, узнать, как и когда нужно повиноваться взрослым». Такой ответ позволит создать доверительную обстановку, даст ребенку шанс на откровенный разговор с учителем, от которого он с самого начала ждал помощи.

Анализ общения показывает, насколько данный феномен сложен и разнообразен в своих проявлениях и функциях. В целом, можно отметить, что разнообразие форм и видов общения связано с множественностью его функций, а многофункциональность общения в свою очередь обусловлена его ролью и значением, как в жизни отдельного человека, так и общества в целом.

Столь же сложной является внутренняя структура самого общения. Мы можем охарактеризовать структуру общения путем выделения в ней трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, перцептивной и интерактивной. Такое расчленение целостного и внутренне единого процесса общения правомерно лишь в научных целях – для более глубокого и всестороннего анализа феномена. При этом надо помнить, что в реальности мы имеем дело с процессом общения как единым целым. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле этого слова, состоит в обмене информацией между партнерами по общению, передаче и приеме знаний, идей, мнений и чувств. Интерактивная сторона общения (от слова «интеракция» – взаимодействие) заключается в обмене действиями между общающимися сторонами, то есть организации межличностного взаимодействия. Наконец, перцептивная сторона общения есть процесс воспитания и познания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определенных межличностных отношений.

#### **Вопросы:**

1. Охарактеризуйте роль общения в жизни общества и отдельного человека. Какие вы знаете виды и формы человеческого общения?
2. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них.
3. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида.
4. В чем состоит сходство императивного и манипулятивного общения? Чем они принципиально отличаются от диалога?
5. Охарактеризуйте диалогический тип межличностного общения.

#### **Виды слушания** (Л. Д. Столяренко)

Можно выделить следующие виды слушания: пассивное слушание, активное слушание, эмпатическое слушание. Вид слушания, в котором на первый план выступает отражение информации, называют **активным слушанием**. Наиболее общепринятыми приемами, характеризующимися активное слушание, является постоянное уточнение правильности понимания информации, которую хочет донести до вас собеседник, путем задавания уточняющих вопросов типа: «Правильно я вас понял, что?..», парафразов: «Таким образом, ты хочешь сказать...» или «Другими словами, ты имел в виду...». Применение таких простых приемов общения позволяет достичь сразу две цели:

1. Обеспечивается адекватная обратная связь, у вашего собеседника появляется уверенность в том, что передаваемая им информация правильно понята.
2. Вы косвенным образом информируете собеседника о том, что перед ним не ребенок, которому можно указывать, и не «диктофон», в который можно диктовать

свои мысли и рассуждения, а равный ему партнер. Занятие вами равной партнерской позиции означает, что оба собеседника должны нести ответственность за каждое свое слово. Эта цель достигается быстрее первой, особенно в тех случаях, когда вы имеете дело с авторитарным, жестким собеседником, привыкшим общаться с позиции «на пьедестале». Применение навыков активного слушания очень поможет вам, если вам свойственна позиция «жертвы», так как это применение не только сбивает с привычной позиции авторитарного собеседника, но и поднимает вас до уровня разного разговора, дает возможность сосредоточиться на существенных моментах разговора, а не на собственных переживаниях и опасениях.

Активное слушание незаменимо в деловых переговорах, в ситуациях, когда ваш партнер по общению равен вам или сильнее вас, а также в конфликтных ситуациях, когда собеседник ведет себя агрессивно или демонстрирует свое превосходство. Это очень хорошее средство успокоиться и настроиться самому (и настроить собеседника) на деловую волну, если у вас возникает желание надерзить вашему партнеру, развить начавшийся конфликт.

Типичной ошибкой людей при применении активного слушания является чисто формальное следование правилам, без реального отражения содержания разговора. В таких случаях человек задает «нужный» вопрос: «Правильно ли я вас понял, что...», но, не услышав ответа, продолжает развивать свои аргументы в пользу своей собственной точки зрения, игнорируя фактически точку зрения собеседника. Потом такой человек удивляется, что «Техника активного слушания» не работает: «Я же сказал: «Если я вас правильно понял, то...», а мы все равно не поняли друг друга, и собеседник стал злиться на меня. За что?»

Дело в том, что активное слушание, как и всякое слушание, подразумевает постоянное осознание своих «Я-слушаний», и только при наличии фильтра «Я хочу тебя понять» или отсутствии всяких фильтров вообще активное слушание будет работать. Приемы активного слушания работают только тогда, когда вы учитываете ситуацию, содержание разговора и эмоциональное состояние собеседника. Активное слушание имеет смысл применять только в тех случаях, когда ваш партнер, как минимум, равен вам. Бывает, однако, что приходится слушать человека, находящегося в состоянии эмоционального аффекта, в состоянии сильного эмоционального возбуждения, и в этом случае приемы активного слушания не сработают. Ваш собеседник и не является в прямом смысле собеседником, он сейчас всего лишь человек, который не контролирует свои эмоции, не способен улавливать содержание разговора. Ему надо только одного – успокоиться, прийти в состояние нормального самоконтроля, только после этого с ним можно общаться «на равных». В таких случаях эффективно работает так называемое **пассивное слушание**. Тут важно просто **слушать** человека, просто давать ему понять, что он не один, что вы его слушаете, понимаете и готовы поддержать. Лучше всего при этом действует так называемая «угу-реакция»: «да-да, угу-угу, ну конечно» и т. п. Дело в том, что эмоциональное состояние человека подобно маятнику: дойдя до высшей точки эмоционального накала, человек начинает «спускаться», успокаиваться; затем сила его чувств опять увеличивается, дойдя до высшей точки, она снова падает и т. д. Если не вмешиваться в этот процесс, не «раскачивать» маятник дополнительно, то, выговорившись, человек успокоится, и, почувствовав это, вы уже можете общаться с ним нормально. Не молчите, потому что глухое молчание у любого человека вызывает раздражение, а у возбужденного человека это раздражение будет усилено. Не задавайте ему уточняющих вопросов, потому что вопрос: «Ты хочешь сказать, что она тебе сказала то-то и то-то?», заданный в ответ на реплику: «И ты представляешь, тут она мне говорит... а я ей отвечаю...»,

только вызовет взрыв негодования у вашего партнера. Не говорите партнеру: «Успокойся, не волнуйся, все уладится», – он этих слов адекватно понять не может, они его возмущают, ему кажется, что его проблему недооценивают, что его не понимают. Иногда в таких случаях полезно «пристроиться» к партнеру, повторять его слова, эмоции, движения, т. е. вести себя как он, быть как бы им, разделять его чувства. Но, если для вас сложно сделать это естественно, лучше и не пытаться повторять действия, слова эмоционального партнера, так как он, заметив вашу неискренность, оценит ваши действия как издевательство над его чувствами.

Если эмоции партнера направлены на вас, главная задача – не заразиться от собеседника его эмоциями, не впасть в то же эмоциональное состояние, которое уж точно приведет к бурному конфликту, «выяснению отношений». Ваше «Я-слушание» в этом случае можно было бы назвать словом «обида» (в этом случае вы обиделись, вам показалось, что вас обвинили в чем-то) или словами «Все равно я прав» (высказанное вам в эмоциональном тоне замечание было воспринято вами как еще одна угроза и вызвало желание дополнительно утвердиться в том, что вы правы – и вы начали бурно это доказывать).

Пассивное слушание на самом деле требует определенной душевной работы, работы по осознанию своих «Я-слушаний». Приемы пассивного слушания будут действенными только в том случае, если вы предварительно осознаете, какое «Я-слушание» у вас в данный момент, способны ли вы без искажающих фильтров услышать ту эмоцию, которая сейчас доминирует у вашего партнера, не относя ее к себе, не заражаясь ею, не реагируя на нее лично. Если да, то ваше слушание будет успешным, если же нет, то вы, всего лишь поддадитесь тому эмоциональному напору, который исходит от вашего собеседника, и фактически явитесь объектом его манипулирования.

Давайте подумаем, зачем вы рассказываете кому-то о своих проблемах? Может быть, чтобы выслушать совет, как вам вести себя в сложившейся ситуации? Или для того, чтобы вас оценили, сказали, правильно ли вы ведете себя? Или, может быть для того, чтобы услышать, как вел себя собеседник в аналогичной ситуации? Наверно, все же нет. Если вы посмотрите на себя откровенно, то поймете, что главное в таких случаях – желание, чтобы вас поняли, разделили с вами те чувства, те переживания, которые вы испытываете. Так главное, видимо, именно в этом – в понимании чувств собеседника и сопереживании ему. Именно в этом и состоит секрет хорошего слушания, такого, которое дает другому человеку облегчение, и, как это ни неожиданно, открывает ему новые пути для понимания самого себя. Таким образом, **эмпатическое слушание** позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его. При эмпатическом слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализуют, не критикуют, не поучают.

Правила эмпатического слушания:

1. Необходимо настроиться на слушание: на время забыть о своих проблемах, освободить душу от собственных переживаний и постараться отстроиться от готовых установок и предубеждений относительно собеседника. Только в этом случае вы сможете понять то, что чувствует ваш собеседник, «увидеть» его эмоции.

2. В своей реакции на слова партнера вы должны в точности отразить переживание, чувство, эмоцию, стоящие за его высказыванием, но сделать это так, чтобы продемонстрировать собеседнику, что его чувство не только правильно понято, но принято вами.

3. Необходимо держать паузу. После вашего ответа собеседнику обычно надо промолчать, подумать. Помните, что это время принадлежит ему, – не забивайте его своими дополнительными соображениями, разъяснениями, уточнениями. Пауза необходима человеку для того, чтобы разобраться в своем переживании.

4. Необходимо помнить, что эмпатическое слушание – не интерпретация скрытых от собеседника тайных мотивов его поведения. Надо только отразить чувство партнера, но не объяснять ему причину возникновения у него этого чувства. Замечания типа: «Так это у тебя оттого, что ты просто завидуешь своему другу» или «На самом деле тебе хотелось бы, чтобы на тебя все время обращали внимание» не могут вызывать ничего, кроме отторжения и защиты.

5. В тех случаях, когда партнер возбужден, когда беседа складывается таким образом, что говорит, «не закрывая рта», а ваша беседа носит уже достаточно доверительный характер, вовсе не обязательно отвечать развернутыми фразами, достаточно просто поддерживать партнера междометиями, короткими фразами типа «да-да», «угу», кивать головой или же повторять его последние слова.

6. Методику эмпатического слушания имеет смысл применять только в том случае, когда человек сам хочет поделиться какими-то переживаниями. В случае же, когда он задает обычные вопросы («А вы не знаете, что означает то-то?»), или же просто не он хочет говорить с вами, а обсудить с ним что-то хотели бы вы, применение эмпатического слушания просто невозможно.

Правила эмпатического слушания нелегко выполнять: нужно осознать свои «Я-слушания». Например, если вы от подруги слышите: «Ты знаешь, мой муж мне изменяет...» – и вдруг ощущаете прилив возмущения и сопереживания к говорящей, потому что сами пережили то же в своей семейной жизни. Никакого эмпатического слушания здесь не будет, если вы не сумеете осознать свое «Я-слушание» в данный момент, не осознаете свои собственные неконтролируемые эмоции. И тогда в вашей душе освободится место для чувств другого человека. Состояние эмпатического слушания – это состояние души без фильтров. Возможно, это удивительное эмоциональное состояние, когда душа открыта, и есть наиболее естественное состояние человека с высокой самооценностью. Он одновременно «резонирует» с душой партнера и продолжает оставаться самим собой.

#### Вопросы:

1. Какие виды слушания выделяет автор?
2. Чем содержательно отличаются между собой эмпатическое, пассивное, активное слушание? В чем их преимущества и ограничения?
3. Охарактеризуйте правила эмпатического слушания.

#### Решение психологических задач

**Задача 1.** В 1948 г. американский ученый Г. Лассуэлл предложил пятиэлементную формулу массовой коммуникации (пентаду), которая раскрывается по мере ответа на последовательно возникающие вопросы. Если ее перевести в графическую модель, получим следующую схему. Вставьте в пустые ячейки вопросы, соответствующие схеме.



**Вопросы:** с каким эффектом, что передается, как осуществляется передача, кому направлено сообщение, кто передает информацию.

**Задача 2. Укажите, какими из перечисленных правил Вы стали бы руководствоваться в общении и почему [19, с. 74]?**

- Основа отношения собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения с ним.

- Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее.

- Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого захотеть и собеседники должны это видеть.

- Говорите с другим человеком о себе, и он будет говорить в ваши часы.

- Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы от нее богаче. Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда.

- В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника.

- В разговоре надо стремиться как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

- Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.

- В общении главное правило: делать подарки «Ребенку» и не дразнить «Родителя» своего собеседника.

- Главное в общении – побольше говорить, поменьше слушать и не допускать в разговоре пауз.

**Задача 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.

**Задача 4. Заполните пробелы в предложении.**

1. Процесс общения включает в себя \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ компоненты общения.

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. В транзактном анализе Э. Берн выделил три типа «Эго-состояния» \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_.

7. Эго-состояние «\_\_\_\_\_» состоит из правил поведения, норм, законов, стереотипов поведения.

8. Ситуация, при которой мы смягчаем оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону средних показателей в процессе социальной перцепции называется \_\_\_\_\_.

9. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению называют \_\_\_\_\_.

**Задача 5. Проанализируйте ситуации. Как Вы считаете, на какую информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации [19, с. 75]?**

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

2. Руководитель дает подчиненному поручение. Руки того упираются в колени (человек сидит). Он говорит: «Сделаю это прямо сейчас».

3. 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».

4. Два партнера по работе отмечают удачное завершение дела. В момент чоканья, бокал одного постоянно оказывается выше бокала другого.

5. На диване сидят две подруги. Они смотрят друг на друга, но корпуса тела развернуты друг от друга. Одна: «Я познакомилась с новым парнем». Вторая: «Расскажи, какой он».

6. Идет рабочее совещание. Один из сотрудников сидит, отвернувшись от других, смотрит в пол и собирает несуществующие ворсинки со своей одежды.

7. Родственник пришел навещать больного в лечебное учреждение, сидит на стуле, носки его ног повернуты к двери. Больной спрашивает: «Ты не спешишь сегодня?». Родственник: «Нет. Я рад пообщаться».

**Задача 6. В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции «Ребенка», «Родителя» и «Взрослого». Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит «Родителю», «Взрослому» и «Ребенку» [19, с. 74]?**

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 «качать», неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность в своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, понимание относительности догм, несдержанность.

**Задача 7. Ниже приведены примеры транзакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер транзакции? Будет ли эффективным общение в этих транзакциях и почему?**

1. **Иванов.** Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась!

**Петров.** Да, в их годы мы были поскромнее.

2. **Муж.** Где мои запонки?

**Жена.** Вечно ты все теряешь? Когда ты начнешь свои вещи класть на место!

3. **Муж.** Ты постирала мои рубашки?

**Жена.** Я тебе не служанка!

4. **Преподаватель.** Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число?

**Студент.** Ах, да, я забыл извлечь квадратный корень!

5. **Кассир.** А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства?

**Бухгалтер.** Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.

6. **Соседка.** Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкуются пьяные.

**Сосед.** Ну, конечно, конечно, с удовольствием провожу.

7. **Учитель.** Сейчас Петров, я предоставлю тебе слово, я вижу, что ты уже в пятый раз поднимаешь руку.

**Ученик.** Могу и вообще не выступать...

8. **Ковбой.** Не хотите ли взглянуть на наши конюшни?

**Барышня.** Ах, я с детства обожаю лошадок!

9. **Начальник.** Прошу вас выйти на работу в выходной день.

**Подчиненный.** Я согласен, при условии взять отгул в удобное для меня время.

10. **Пожилой мужчина.** Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина!

**Молодой парень.** Простите, пожалуйста, я просто не заметил, так как задумался.

**Задача 8.** *Что можно сказать об общении людей, изображенных на рисунках? По каким невербальным проявлениям человека можно определить его отношение к собеседнику?*

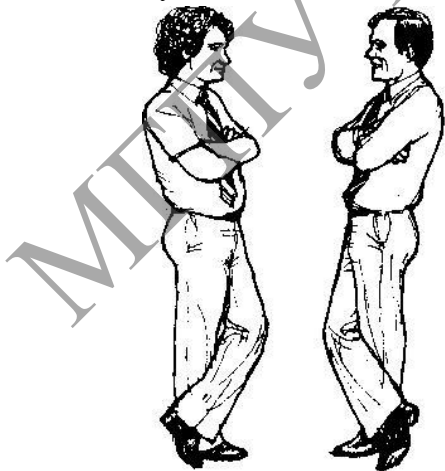


Рисунок 3.1



Рисунок 3.2

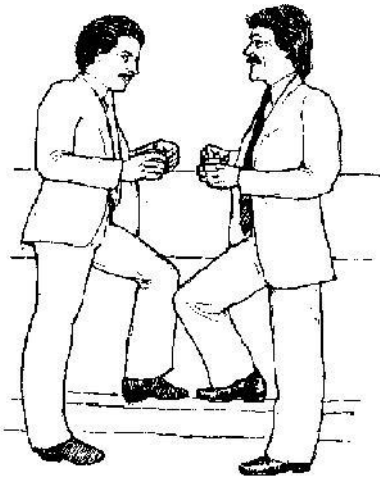


Рисунок 3.3

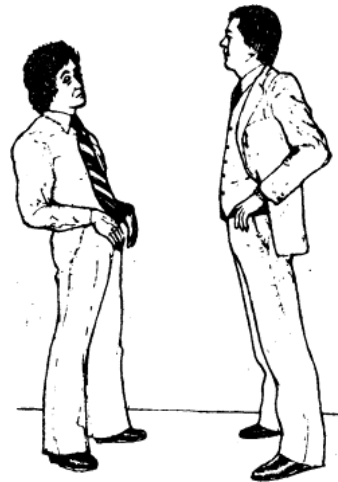


Рисунок 3.4



Рисунок 3.5

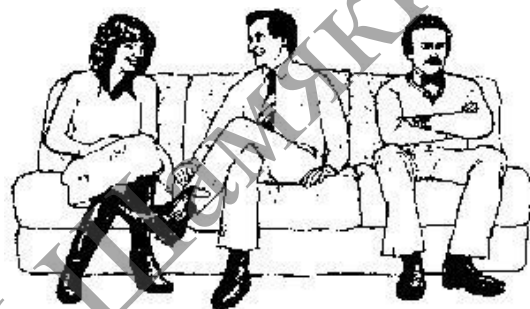


Рисунок 3.6

**Задача 9. Прочитайте притчи. Определите их психологический смысл? Свой ответ обоснуйте.**

#### «Мудрый самурай»

В Японии, в одном поселке недалеко от столицы жил старый мудрый самурай. Однажды, когда он вел занятия со своими учениками, к нему подошел молодой боец, известный своей грубостью и жестокостью. Его любимым приемом была провокация: он выводил противника из себя, и, ослепленный яростью, тот принимал его вызов, совершал ошибку за ошибкой и в результате проигрывал бой. Молодой боец начал оскорблять старика: он бросал в него камни, плевался и ругался последними словами. Но старик оставался невозмутимым и продолжал занятия. В конце дня раздраженный и усталый молодой боец убрался восвояси. Ученики, удивленные тем, что старик вынес столько оскорблений, спросили его: – Почему вы не вызвали его на бой? Неужели испугались поражения? Старый самурай ответил: – «Если кто-то подойдет к вам с подарком и вы не примете его, кому будет принадлежать подарок?» – «Своему прежнему хозяину», – ответил один из учеников. – Тоже самое касается зависти, ненависти и ругательств. До тех пор, пока ты не примешь их, они принадлежат тому, кто их принес.

#### «Сухая ветка»

Один из учеников спросил Будду: – «Если меня кто-нибудь ударит, что я должен делать?». – «Если на тебя с дерева упадет сухая ветка и ударит тебя, что ты будешь делать?» – спросил тот в ответ. – «Что я буду делать? Это же простая случайность, совпадение, что я оказался под деревом, когда с него упала ветка», – сказал ученик. Тогда Будда заметил: – «Так делай то же самое. Кто-то был безумен, разгневан и ударил тебя – это все равно, что ветка с дерева упала на твою голову. Пусть это не тревожит тебя, иди своим путем, будто ничего не случилось».

### **«Девушка и печенье»**

Девушка ожидала свой рейс в большом аэропорту. Ее рейс был задержан, и ей придется ждать самолет в течение нескольких часов. Она купила книгу, пакет печенья и села в кресло, чтобы провести время. Рядом с ней был пустой стул, где лежал пакет печенья, а на следующем кресле сидел мужчина, который читал журнал. Она взяла печенье, мужчина взял тоже! Ее это взбесило, но она ничего не сказала и продолжала читать. И каждый раз, когда она брала печенье, мужчина продолжал тоже брать. Она пришла в бешенство, но не хотела устраивать скандал в переполненном аэропорту. Когда осталось только одно печенье, она подумала: «Интересно посмотреть, что сделает этот невежа?». Как-будто прочитав ее мысли, мужчина взял печенье, сломал его пополам и протянул ей, не поднимая глаз. Это было пределом! Она встала, собрала свои вещи и ушла... Позже, когда она села в самолет, полезла в сумочку, чтобы достать свои очки, и вытащила пачку печенья... Она вдруг вспомнила, что она положила свою пачку печенья в сумочку. И человек, которого она считала невежей, делился с ней своим печеньем, не проявляя ни капли гнева, просто из доброты. Ей было так стыдно и не было возможности исправить свою вину. Прежде чем гневаться, задумайтесь, может быть не правы именно вы!

### **«Древняя восточная пословица о порядке»**

Если ты хочешь привести в порядок свою страну, сначала приведи в порядок провинцию. Если ты хочешь привести в порядок провинцию, ты сначала наведи порядок в городах. Чтобы навести порядок в городах, ты должен навести порядок в семьях. Если ты хочешь навести порядок в семьях, сначала наведи порядок в собственной семье. Если ты хочешь навести порядок в собственной семье, то сначала ты должен навести порядок в себе.

### **«Прошлое, настоящее или будущее?»**

Однажды три человека поспорили о том, что важнее – прошлое, настоящее или будущее. Один из них сказал: – «Именно прошлое делает человека, тем, кто он есть. Всем своим умениям, я научился в прошлом». – «Не согласен!» – воскликнул другой. – «Человека формирует будущее. Какими бы знаниями и умениями я ни обладал сегодня, я буду приобретать новые – те, которых потребует от меня будущее. Мои поступки продиктованы стремлением стать тем, кем я хочу быть». – «Вы упустили из виду, – вмешался третий, – что прошлое и будущее существует лишь в наших помыслах. Прошлого уже нет. Будущего еще нет. Но любой поступок совершается вами в настоящем и только в настоящем. И только сегодняшний день определяет, какими вы войдете в будущее, и не станет ли сегодня последней точкой в вашем прошлом. Не пренебрегайте днем сегодняшним, от которого столько зависит!».

### **«Все зависит от того, как сказать»**

Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он позвал к себе толкователя снов. Тот выслушал его озабоченно и сказал: – «Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких». Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить в тюрьму несчастного и позвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: – «Я счастлив сообщить тебе радостную весть – ты переживешь всех своих родных». Властелин был обрадован и щедро наградил его за это предсказание. Придворные очень удивились. – «Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой бедный предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознагражден?», – спрашивали они. На что последовал ответ: – «Мы оба одинаково истолковали сон. Но всё зависит от того, не что сказать, а как сказать».

### III ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ БЛОК

**Методика 1 «Исследование эмпатии» (И. М. Юсупов) [20, с. 14–18]**

**Назначение исследования.** Важным механизмом социального познания является эмпатия – способность к сочувствию, сопереживанию, способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами. Методика предназначена для определения способности личности к эмоциональному восприятию другого человека.

**Инструкция:** Для выявления уровня эмпатийных тенденций Вам необходимо ответить на **36 утверждений**, приписывая ответам следующие цифры: «не знаю» – 0, «нет, никогда» – 1, «иногда» – 2, «часто» – 3, «почти всегда» – 4, «да, всегда» – 5. Отвечать необходимо на все пункты.

#### Вопросы

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспорядочных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

**Обработка результатов.** Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте **степень откровенности** (искренности), с которой Вы отвечали. Если Вы ответили «не знаю» на утверждения под номерами: **3, 9, 11, 13, 28, 36**, а также ответили «да, всегда» на утверждения под номерами **11, 13, 15, 27**, то Вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования **можно доверять**, если по всем перечисленным утверждениям Вы дали от **0** до **3** **неискренних ответов**; при **4** неискренних ответах уже следует **сомневаться в их достоверности**, а при **5** неискренних ответах – можете считать, что **работу выполнили напрасно**.

Далее просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты: **2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 32**.

**Интерпретация результатов.** Соотнесите полученный результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Если Вы набрали **от 82 до 90 баллов** – это **очень высокий уровень эмпатийности**. У Вас очень развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют Вас в качестве громоотвода, обрушивая на Вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют Вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты: не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о своем психическом здоровье.

**От 63 до 81 балла – высокая эмпатийность.** Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят Вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликтов и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном

одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах Вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести Вас из равновесия.

**От 37 до 67 баллов – средний уровень эмпатийности**, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать Вас «толстокожим», но в то же время Вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживанием героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для Вас неожиданными. У Вас нет раскованности чувств, и это мешает Вашему полноценному восприятию людей.

**От 12 до 36 баллов – низкий уровень эмпатийности.** Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы – сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у Вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят Вам тем же. Бывает, когда чувствуете свою отчужденность, окружающие не слишком жалуют Вас своим вниманием. Но это поправимо, если Вы раскроете свой панцирь и станете пристально всматриваться в поведение близких и принимать их потребности как свои.

**11 баллов и менее – очень низкий уровень эмпатийности.** Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше Вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любые острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

**Методика 2 «Оценка общего уровня общительности В. Ф. Ряховского» [20, с. 18–21]**

**Назначение исследования.** Тест предназначен для определения уровня коммуникабельности личности.

**Инструкция:** Вам предлагается ответить на **16 вопросов**. В таблице 3.1 рядом с каждым вопросом в колонке «ответ» напишите один из трех вариантов ответа: «да», «нет» или «иногда». Отвечайте быстро, долго не задумываясь над вопросом.

Таблица 3.1. – Бланк ответов на вопросы теста

Вопросы	Ответ	Балл
1. Вам предстоит ординарная встреча или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?		
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?		
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?		
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?		
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?		
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?		
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?		
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?		
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?		
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?		
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?		
12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?		
13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?		
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?		
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?		
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?		
	$\Sigma =$	



**Обработка результатов.** Каждому ответу присваивается следующий балл: «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0 баллов. Проставьте баллы в соответствующей колонке, просуммируйте их и определите уровень Вашей коммуникабельности.

**Интерпретация результатов.**

**30–32 балла.** Вы некоммуникабельны, и это Ваша проблема, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

**25–29 баллов.** Вы замкнуты, не разговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

**19–24 балла.** Вы, в известной степени, общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

**14–18 баллов.** У Вас средний уровень коммуникабельности. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

**9–13 баллов.** Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, может вызывать раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. У Вас недостаточно развиты усидчивость, терпение и отвага при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

**4–8 баллов.** Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность «бьет» из Вас «ключом». Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут не вызвать у Вас интереса. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

**3 балла и менее.** Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или не вольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа – не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с Вами. Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего, воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

### Методика 3 «Опросник аффилиации» [19, с.76–79]

**Назначение исследования.** Под аффилиацией понимают потребность человека в установлении, сохранении и упрочении добрых отношений с людьми. Индивид, обладающий этой потребностью, не только постоянно стремится к людям и испытывает удовлетворение от эмоционально положительного общения с ними, но в человеческих отношениях видит один из главных смыслов жизни. Иногда эта потребность становится для человека настолько значимой, что преобладает над другими. Аффилиация для людей педагогических профессий должна быть одной из главных потребностей. Существует ряд методик для оценки аффилиации. Данный тест позволяет оценить две мотивационные тенденции, функционально взаимосвязанные и соотносимые с потребностью аффилиации – **стремление к людям и боязнь быть отвергнутыми**. Соответственно, испытуемым предлагаются для ответов два опросника, один из которых предназначен для оценки первой мотивационной тенденции, а другой – второй.

**Инструкция:** Вам предлагается несколько десятков суждений, ознакомившись с которыми, необходимо выразить степень своего согласия с каждым из этих суждений при помощи следующей шкалы:

- +3 – полностью согласен;
- +2 – согласен;
- +1 – скорее согласен, чем не согласен;
- 0 – ни да, ни нет;
- 1 – скорее не согласен, чем согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – полностью не согласен.

Меру своего согласия с тем или иным утверждением выразите цифрой с соответствующим знаком, проставленным на листе бумаги рядом с номером данного суждения.

#### Опросник №1 «Шкала теста для оценки силы стремления к людям»

1. Я легко схожусь с людьми.
2. Когда я расстроен, то обычно больше предпочитаю быть среди людей, чем оставаться одному.
3. Если бы мне пришлось выбирать, то я предпочел бы, чтобы меня считали способным и сообразительным, а не дружелюбным и общительным.
4. Я нуждаюсь в близких друзьях меньше, чем большинство людей.
5. Я часто и охотно говорю с людьми о своих переживаниях.
6. От хорошего фильма или книги я получаю большее удовольствие, чем от хорошей компании.
7. Мне нравится иметь как можно больше друзей.
8. Я скорее предпочел бы провести свой отдых вдали от людей, чем на оживленном курорте.
9. Я думаю, что большинство людей славу и почет ценят больше, чем дружбу.
10. Я предпочел бы самостоятельную работу коллективной.
11. Излишняя откровенность с друзьями может повредить.
12. Когда я встречаю на улице знакомого, я всегда стараюсь перекинуться с ним парой слов, а не просто пройти мимо поздоровавшись.
13. Независимость и свободу от личных привязанностей я предпочитаю прочным дружеским узам.

14. Я посещаю компании и вечеринки потому, что это хороший способ завести друзей.

15. Если мне нужно принять важное решение, то я скорее посоветуюсь с друзьями, чем стану обдумывать его один.

16. Я не доверяю слишком открытому проявлению чувств.

17. У меня много близких друзей.

18. Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет.

19. Индивидуальные игры и развлечения я предпочитаю групповым.

20. Эмоционально открытые люди привлекают меня больше, чем сосредоточенные и серьезные.

21. Я скорее предпочту интересную книгу или схожу в кино, чем проведу время на вечеринке.

22. Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем просто наслаждаться видами и посещать достопримечательности одному.

23. Мне легче решить трудную проблему, когда я обдумываю ее один, чем тогда, когда я ее обсуждаю с друзьями.

24. Я считаю, что в трудных жизненных ситуациях скорее нужно рассчитывать на свои силы, чем надеяться на помощь друзей.

25. Даже в обществе друзей трудно полностью отвлечься от забот и срочных дел.

26. Оказавшись на новом месте, я быстро приобретаю новый круг знакомых.

27. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем общение с людьми.

28. Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу.

29. Когда у меня плохое настроение, я скорее стараюсь не показывать окружающим свои чувства, чем пытаться с кем-нибудь поделиться ими.

30. Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в хорошей компании.

#### **Опросник №2 «Шкала теста для оценки боязни быть отвергнутым»**

1. Я стесняюсь идти в малознакомое общество.

2. Если вечеринка мне не нравится, я все равно не уйду первым.

3. Меня бы очень задело, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторонних людях.

4. Я стараюсь меньше общаться с людьми критического склада ума.

5. Обычно я легко схожусь с незнакомыми людьми.

6. Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят.

7. Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них не согласен.

8. Если я попрошу кого-то пойти со мной, а он мне откажет, то я не решусь попросить его снова.

9. Я осторожен в высказывании своего мнения, пока хорошо не узнаю человека.

10. Если во время разговора я чего-то не понял, то лучше промолчу, чем прерву говорящего и попрошу повторить сказанное.

11. Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же.

12. Мне трудно говорить людям «нет».

13. Я все же могу получить удовольствие от вечеринки, даже если вижу, что одет не по случаю.

14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.

15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.
16. Я не стесняюсь обращаться к людям за помощью.
17. Я редко противоречу людям из боязни их задеть.
18. Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически.
19. Всякий раз, когда мне предстоит идти в незнакомое общество, я предпочитаю брать с собой друга.
20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.
21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.
22. Временами у меня возникает чувство, что я никому не нужен.
23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно высказался в мой адрес.
24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.
25. Меня очень легко задеть, даже если это не заметно со стороны.
26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.
27. Когда мне необходимо за чем-то обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.
28. Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, то я чувствую себя неловко.
29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.
30. Если в транспорте я сижу, мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.
31. Оказавшись в незнакомой компании, я скорее включаюсь в беседу, чем остаюсь в стороне.
32. Я стесняюсь просить, чтобы мне вернули книгу или какую-либо другую вещь, занятую на время у меня.

**Обработка результатов.** По каждой из представленных выше шкал в отдельности определяется сумма баллов, полученных испытуемым. Для этого пользуются ключом и переводными оценочными шкалами, представленными ниже.

**Ключ к шкале «стремление к людям»:** +1; +2; -3; -4; +5; -6; +7; -8; -9; -10; -11; +12; -13; +14; +15; -16; +17; -18; -19; +20; -21; +22; -23; -24; -25; +26; -27; -28; -29; +30.

**Ключ к шкале «боязнь быть отвергнутым»:** +1; +2; +3; +4; -5; -6; +7; +8; +9; +10; -11; +12; -13; +14; +15; -16; +17; +18; +19; -20; -21; +22; +23; -24; +25; -26; +27; +28; -29; +30; -31; +32.

Для определения суммы баллов по каждой шкале используется следующая процедура. Пунктам опросника, помеченным в ключе знаками «+», приписываются баллы в соответствии со следующей переводной шкалой, где в числителе представлены оценки, данные испытуемыми соответствующим суждениям, а в знаменателе – те баллы, которые, в конечном счете, должны получить эти пункты шкалы и которые суммируются. Пунктам опросника, помеченным в ключе знаком «-», точно так же приписываются баллы, но в соответствии с другим соотношением.

Таблица 3.2. – Переводная шкала к опроснику № 1

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
1	2	3	4	5	6	7

Таблица 3.3. – Переводная шкала к опроснику №2

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
7	6	5	4	3	2	1

**Интерпретация результатов.** В ходе тестирования каждым испытуемым отдельно устанавливаются уровень развития мотива «**стремление к людям**» и уровень развития мотива «**боязнь быть отвергнутым**». При этом пользуются следующей суммарной шкалой:

**сумма баллов от 32 до 80** – низкий уровень развития данного мотива;

**сумма баллов от 81 до 176** – средний уровень развития мотива;

**сумма баллов от 177 до 224** – высокий уровень развития мотива.

Возможны следующие типичные **сочетания двух мотивов** и их **интерпретация**.

1. **Высокий уровень** развития мотива «**стремление к людям**», сочетаемый с **высоким уровнем** развития мотива «**боязнь быть отвергнутым**». Индивид, имеющий такое сочетание обоих мотивов, характеризуется сильно выраженным внутренним конфликтом между стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда ему приходится встречаться с незнакомыми людьми.

2. **Высокий уровень** развития мотива «**стремление к людям**», сочетаемый с **низким уровнем** развития мотива «**боязнь быть отвергнутым**». Такой человек активно ищет контактов и общения с людьми, испытывая от этого в основном только положительные эмоции.

3. **Высокий уровень** развития мотива «**боязнь быть отвергнутым**» в совокупности с **низким уровнем** развития мотива «**стремление к людям**» Индивид, обладающий таким сочетанием обоих мотивов, напротив, активно избегает контактов с людьми, ищет одиночества.

4. **Низкий уровень** развития **обоих мотивов**. Такое сочетание данных мотивационных тенденций характеризует человека, который, живя среди людей, общаясь с ними, не испытывает от этого ни положительных, ни отрицательных эмоций и хорошо себя чувствует как среди людей, так и без них.

5. При **средних значениях** мотивационных тенденций «**стремление к людям**» и «**боязнь быть отвергнутым**» ничего определенного о возможном поведении человека и его переживаниях, связанных с человеческими отношениями, сказать нельзя.

**Методика 4 «Опросник оценки самоконтроля в общении по М. Снайдеру»**  
[19, с. 78–79]

**Назначения исследования.** Методика разработана американским психологом М. Снайдером и направлена на определение самоконтроля в общении. Люди с высоким коммуникативным контролем 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 такова «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.

**Инструкция:** Опросник состоит из **10 утверждений**. Внимательно прочтите каждое утверждение и оцените его как верное или неверное применительно к себе. Если утверждение кажется Вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву «**В**», если неверным или преимущественно неверным – букву «**Н**».

#### **Текст опросника**

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам 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 увидеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

**Обработка результатов.** По одному баллу начисляется за ответ «Н» на 1, 5, 7 вопросы и за ответ «В» на все остальные вопросы.

**Интерпретация результатов.** Если вы искренне отвечали на вопросы, то о Вас, по-видимому, 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. Некоторые считают вас «неудобным» в общении по причине вашей прямолинейности.

**4–6 баллов.** У Вас **средний уровень коммуникативного контроля.** Вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

**7–10 баллов.** У Вас **высокий уровень коммуникативного контроля.** Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

### Методика 5 «Трансактный анализ общения» [21]

**Назначения исследования.** Трансакция – единица акта общения, в течение которой собеседники, находящиеся в одном из трех состояний «Я», обмениваются парой реплик. Обращаясь к другому человеку, мы обычно выбираем себе и собеседнику одно из трех возможных состояний нашего «Я»: состояние «Родителя», состояние «Взрослого», состояния «Дитя». Характеристика эго-состояний (таблица 3.4).

Таблица 3.4. – Характеристика эго-состояний

Назидательный, самоуверенно-агрессивный	<b>Родитель</b>	Учит, направляет, оценивает, осуждает, опекает
Рациональный, корректный, сдержанный	<b>Взрослый</b>	Трезво оценивает, логически мыслит, владеет собой
Эмоциональный, неуверенный, подчиняемый	<b>Дитя</b>	Капризничает, упрямится, творит, протестует

Человек, говоря первую фразу, задает тон разговора тем, что невольно выбирает себе и собеседнику подходящее состояние «Я». **Деловое общение** должно происходить на уровне **В = В**. Трансактный анализ общения позволит Вам овладеть тонкостями делового общения, более точно улавливать скрытый смысл сказанного, стать инициатором общения, избежать тактических и стратегических ошибок контакта. Эти три «Я» сопровождают нас всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные

формы поведения, лишь бы они были уместны. Самоконтроль и гибкость помогают ему вовремя вернуться во «взрослое» состояние, что отличает зрелую личность от юнца, пусть даже солидного возраста.

**Инструкция:** Данная методика включает **21 высказывание**. Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в Вашем поведении? Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от **0** до **10**.

#### Опросник

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более взрослые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать все последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Я, как многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
16. Я – увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

**Обработка и интерпретация данных.** Подсчитайте отдельно сумму баллов по каждой строке таблицы 3.5:

Таблица 3.5. – Ключ для обработки результатов

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19	Дитя (Д)
2, 5, 8, 11, 14, 17, 20	Взрослый (В)
3, 6, 9, 12, 15, 18, 21	Родитель (Р)

Расположите соответствующие символы в порядке убывания их значения. Если у Вас получилась формула «ВДР», это значит, что Вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и непосредственны, не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством. Другое дело, если на первом месте стоит «Р». Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору – словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами.

Сочетание «РДВ» порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Р» с детской непосредственностью режет «правду матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет особых поводов для уныния. Если Вас не привлекает организаторская работа, шумные компании, и Вы предпочитаете побыть наедине с книгой, кульманом или этюдником, то все в порядке.

Если же нет, и Вы захотите передвинуть свое «Р» на второе или даже третье место, то это вполне осуществимо. Вам помогут и так называемые группы тренировки общения, организованные профессиональными психологами.

«Д» во главе приоритетной формулы – вполне приемлемый вариант, скажем, в научной работе. А. Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил причину своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

### **Методика 6 «Понимаете ли вы друг друга?» [22]**

**Назначение исследования.** Данный тест позволяет оценить своего самого близкого друга.

**Инструкция:** Внимательно прочтите 10 вопросов и ответьте на них.

#### **Вопросы**

- 1. Есть ли у Вас чувство, что необходимо серьезное выяснение отношений?**
  - а) да – 1 очко;
  - б) нет, такой необходимости в выяснении отношений нет – 0;
  - в) такое выяснение отношений бесполезно – 2.
- 2. Когда Вы хотите задать какой-то деликатный вопрос, можете ли Вы сделать это прямо, без обиняков?**
  - а) да – 0 очков;
  - б) да, но мне потребуется для этого благоприятная обстановка – 1;
  - в) об этом не может идти речи – 2.
- 3. Считаете ли Вы, что ваш партнер многое умалчивает из того, что его тяготит?**
  - а) да – 1 очко;
  - б) не имею представления – 2;
  - в) я в курсе всех его проблем – 0.
- 4. Можете ли Вы разговаривать со своим партнером о серьезных вещах в любое время?**
  - а) да – 0 очков;
  - б) не всегда, нужно выждать подходящий момент – 1;
  - в) в большинстве случаев нет, потому что он не имеет времени – 2.
- 5. Когда Вы разговариваете друг с другом, то следите за тем, чтобы Ваши формулировки были обдуманными?**
  - а) да, я обдумываю, взвешиваю свои слова – 1 очко;
  - б) нет, мы говорим прямо то, что думаем – 2;
  - в) высказываю свое мнение, но прислушиваюсь и к чужому.
- 6. Когда Вы делитесь с партнером своими проблемами, нет ли у Вас такого чувства, что Вы тем самым обременяете?**
  - а) да, так часто бывает – 2 очка;
  - б) он просто не вникает в мои проблемы;
  - в) он всегда проявляет участие – 0.
- 7. Принимает ли кто-то из Вас важное решение, которое касается его самого, не советуясь с другими?**
  - а) случается и так – 2 очка;
  - б) мы всегда обсуждаем это, но последнее слово каждый оставляет за собой – 1;
  - в) мы решаем и обсуждаем все вместе – 0.



**8. Не задумывались ли вы над тем, что предпочитаете чаще поделиться с другими, чем с самым близким другом?**

а) иногда случается – 1 очко; б) нет, свои проблемы я обсуждаю со своим другом – 0; в) другие меня лучше понимают – 2.

**9. Не бывает ли так, что, когда партнер разговаривает с вами, Вы думаете о чем-то другом?**

а) бывает и так – 2 очка;

б) нет, я слушаю внимательно – 0;

в) если чувствую, что рассеян(на), то стремлюсь сосредоточить свое внимание – 1.

**10. В разговоре Вы пытаетесь, прежде всего, высказываться сами?**

а) непременно – 2 очка;

б) обычно даю возможность партнеру высказать все, что его волнует – 0;

в) считаю, что мы оба должны делиться своими проблемами – 1.

**Обработка и интерпретация данных.** Подсчитайте баллы, которые Вы набрали.

**От 0 до 10 очков.** У Вас принято рассказывать о своих проблемах. Каждый из Вас делится тем, что его тяготит, и партнер его внимательно выслушивает. У Вас нет потребности делиться с кем-то другим, друг Вас понимает лучше.

**От 11 до 29 очков.** Нельзя сказать, что Вы совершенно не делитесь друг с другом своими проблемами. Но есть ряд вещей, о которых Вам нужно и можно было бы говорить. Но вот этого не происходит. Существуют вопросы, о которых Вы не говорите, и Вы оба не решаетесь обсуждать их. А это ведет к отчуждению, потому что каждый чувствует необходимость иметь рядом человека, который бы его понимал. И такого человека ищут...

#### IV РАЗВИВАЮЩИЙ БЛОК

*Это интересно*

**«Понимание невербального поведения»** [23, с. 180–183]

**Контакт глаз.** Мы часто оцениваем людей по их взгляду. Может быть, поэтому древние греки называли глаза «зеркалом души». Именно на глаза сначала обращают внимание при разглядывании портрета или фотографии. Эта автоматическая реакция досталась нам «по наследству». Многие хищные животные так же, как и люди, обладают бинокулярным зрением, которое позволяет точнее определить расстояние до любого объекта и предмета, судить о его объеме и скорости движения. Благодаря такой оценочной функции, человеческий взгляд приобрел особую выразительность, а первый обмен взглядами в общении между незнакомыми людьми – особенную значимость.

<...> Прямой взгляд в европейской культуре обозначает готовность к общению, демонстрирует интерес, внимание, открытость, готовность к диалогу. Взгляд сбоку, искоса, свидетельствует о скепсисе, недоверии, иногда кокетстве. Взгляд снизу при склоненной голове (исподлобья) указывает на недоверие, часто на неуверенность и готовность к обороне, а может, и к агрессивным действиям. Если человек избегает контакта глаз, мы можем заключить, что он недружелюбен, что мы ему не нравимся или что он просто застенчив.

В японской культуре, напротив, прямой взгляд считается верхом неприличия. С еще большей осторожностью следует использовать пристальный взгляд. Когда пристально смотрят женщины, мужчины могут интерпретировать это как проявление интереса. Но если пристально смотрит мужчина – это часто рассматривается как

признак гнева и враждебности. При наличии такого сигнала люди стараются свести свой контакт к минимуму.

**Мимика и жесты** играют большую роль в налаживании контактов. Если вы попадете в Китай или в Африку и вступите в контакт с жителями этих стран, то быстро поймете по улыбке или нахмуренным бровям, как вас воспринимают хозяева. Конечно, существует множество оттенков и отличий в подаваемых мимических сигналах в разных культурах, но самые распространенные из них носят универсальный характер. Иными словами, люди, живущие на разных широтах и в разных географических зонах, демонстрируют сходные выражения лица в сходных эмоционально значимых ситуациях. И эти сигналы безошибочно распознаются представителями других культур.

Систематические исследования подтверждают, что когда людям из совершенно разных стран показывают фотографии чужеземцев, изображающие гнев, страх, грусть, удивление и отвращение, они достаточно точно определяют переживаемые эмоции. Во всем мире улыбка интерпретируется как признак счастья и хорошего настроения, а нахмуренные брови – как признак гнева, страха и агрессии. Именно эта связь мимики и эмоциональных переживаний делает последнюю универсальной и доступной пониманию людей.

Широко известен факт, что русские редко улыбаются на улице, а тем более не улыбаются незнакомцам. «Смех без причины – признак дурачины», – гласит русская пословица. Поэтому еще в XIX в. наблюдатели из стран Западной Европы называли русских «мрачными дикарями», хотя и были вынуждены отмечать, что при более близком знакомстве русские проявляют удивительную сердечность и искренность чувств.

Исследование понимания межкультурных различий России и Финляндии на уровне невербального поведения показало, что молодые переселенцы из России по-разному интерпретируют улыбки. Дискуссия, проведенная в трех разных группах, свидетельствует, что свой опыт понимания человеческих взаимоотношений в России и странах СНГ молодые люди переносят на все сферы социальной жизни Финляндии. С одной стороны, им нравится приветливость и улыбчивость финнов, работающих в сфере обслуживания, – это фиксируют все вновь приехавшие. Но, с другой стороны, ребята обвиняли финнов в неискренности, лицемерии и фальши, хотя некоторые утверждали, что «просто у них такая жизнь», и приводили примеры некоторых изменений в своей стране.

Более глубокий анализ проблемы позволил понять причину отличий. Так, французский философ Ж. Бешлер считает, что в западноевропейской культуре улыбка предполагает установление отношений **равенства**. Действительно, улыбающаяся девушка-кассир в Финляндии как бы приглашает к равноправному сотрудничеству: ты – покупатель – выбрал товар, а она – продавец – помогает тебе точно за него расплатиться. Но в культуре традиционного общества, а тем более в культуре тоталитарного и авторитарного общества, улыбка на лице продавца означает подобострастие или заискивание перед вышестоящими. Стоящим же ниже в иерархическом обществе улыбаться не следует. А поскольку на улице прохожие не имеют знаков отличия, то улыбаться без причины, а тем более заговаривать и делиться наблюдениями о погоде, как это часто происходит в Западной Европе, не принято. <...>

**Язык тела: жесты, позы, движения.** Одним из первых психологов, отметивших важную роль поз тела, жестов и движений, был З. Фрейд. Виды движений, в которых задействовано все тело, могут дать много информации. Такие фразы, как «она приняла угрожающую позу», «он меня встретил с распростертыми объятиями»,

свидетельствуют о том, что различные положения тела, или позы, могут говорить о разных эмоциональных реакциях. На выразительности движений тела построено искусство балета, когда танцовщики и балерины демонстрируют все оттенки чувств невербально. Но и в обыденной жизни мы хорошо ориентируемся в позах и жестах; мы не всегда их полностью осознаем и обозначаем словами, но понимаем их значение. Например, американские психологи М. Линн и К. Меньер провели небольшое исследование. В оживленном ресторане они просили официантов стоять при приеме заказа либо прямо, либо склонившись. Исследователи предположили, что наклон будет восприниматься как знак дружелюбия, так как в этой позе официант и клиент имеют более тесный контакт глаз и физически находятся ближе друг к другу. Ожидания исследователей оправдались: официанты, которые слегка склонялись, получали более щедрые чаевые, чем те, кто принимал заказ, стоя прямо. Еще большую значимость имеют жесты, особенно **жесты-эмблемы**, то есть телодвижения, которые несут информацию о той или иной культуре. Например, во многих культурах рука с вытянутым вверх большим пальцем является знаком высшего одобрения. Точно так же зажимание носа большим и указательным пальцем понимается как жест отвращения. Эмблемы значительно отличаются в разных культурах, но любое общество имеет несколько сигналов такого типа, как приветствие, прощание, оскорбление и т. д.

«Держите паузу. Чем талантливее актер, тем длиннее пауза», – говорила героиня романа С. Моэма «Театр». Экстралингвистические дополнения, такие, как покашливание или молчание, бывают красноречивее многих слов. Вместе с тем в некоторых культурах, например в Финляндии, молчание и длинные паузы могут не иметь никакого эмоционально-негативного значения и не вызывают дискомфорта у находящихся рядом людей. В Италии же такое поведение может означать игнорирование.

**Проксемика.** Этот термин предложил еще один известный исследователь невербального поведения Эдвард Холл для описания своей теории и наблюдений относительно территориальных зон и того, как они используются людьми. Э. Холл считал, что использование человеком пространства имеет решающее значение для человеческих взаимоотношений, и прежде всего степени близости между людьми. Он пришел к выводу, что у каждого человека есть свои территориальные потребности, которые он разделил на четыре ярко выраженные зоны и назвал их: 1) зоной интимной близости; 2) зоной личной близости; 3) зоной социального контакта; 4) зоной общественной дистанции. Нетрудно догадаться, что расстояние между людьми возрастает от одной зоны к другой по мере того, как степень близости между ними уменьшается. Расстояние в интимной близости может варьироваться от максимума сближения в 15 см до минимума в 45 см. Максимальная степень близости предполагает любовные отношения, тесную дружбу, привязанность детей к родителям. У пространственного аспекта общения есть культурные отличия. По правилам европейской культуры интимное расстояние между двумя женщинами вполне допустимо. <...> Такое поведение двух взрослых мужчин будет казаться шокирующим в США и странах Северной и Восточной Европы, в том числе в России.

Следующая зона, описанная Э. Холлом, – зона личной близости. Максимальный предел личной близости составляет от 50 до 80 см, то есть партнеры находятся примерно на расстоянии вытянутой руки. По оценке Э. Холла, жена может находиться на таком расстоянии от своего мужа. Однако если другая женщина приближается к нему на такое же расстояние, это может означать, что у нее есть определенные виды на него. В то же время такое расстояние обычно принято соблюдать на приемах, во время бесед с малознакомыми людьми. Крайний предел зоны личной близости, по

определению Э. Холла, составляет от 80 до 130 см. На этом расстоянии все труднее дотрагиваться до партнера, и все же вы находитесь достаточно близко, чтобы вести беседы по личным вопросам. Примерно на таком расстоянии друг от друга останавливаются знакомые люди на улице, чтобы немного поболтать.

Тот же максимум и минимум присутствует и в социальных контактах и общественной дистанции. Ближний социальный контакт составляет от 130 см до 2 м. Находясь на таком расстоянии, мы ведем деловые беседы, принимаем клиентов, разговариваем с начальником. У европейских народов на таком расстоянии не принято ограничиваться быстрым взглядом и отводить глаза в сторону. Традиция требует, чтобы вы смотрели вашему собеседнику в лицо, время от времени поддерживая контакт глаз.

Наконец, Э. Холл упоминает «общественную дистанцию» как наиболее далекое расстояние в межличностных отношениях. Близкая «общественная дистанция» составляет от 3,5 до 5 м. Такое расстояние лучше всего подходит для неформальных собраний, встреч преподавателя с учениками, начальника со своими подчиненными. Дальняя дистанция составляет 7,5 м. На таком расстоянии политические лидеры встречаются с народом, оно позволяет гарантировать защиту и безопасность политического деятеля. Интересно заметить, что именно на такое расстояние животные могут подпускать к себе особей другого вида, прежде чем пуститься наутек.

#### **«Применение трансакций Э. Берна для анализа социальных ситуаций» [23, с. 391–393]**

Предложенный Э. Берном трансактный анализ дает возможность понять, каким образом люди взаимодействуют, воспринимают и влияют друг на друга. Сила трансактного анализа заключается в том, что он применим к широкому спектру социальных явлений, а не только к взаимодействию людей в обыденной жизни. Приведем только один пример использования положений Э. Берна для анализа непростой социальной ситуации, которая сложилась на всем постсоветском пространстве.

Как пишет философ А. И. Пригожин, деловая культура России в условиях трансформации все еще страдает от управленческой некомпетентности руководителей всех уровней. Он объясняет такое положение дел в терминах трансактного анализа: «Для советской системы все подданные были детьми (Д), неразумными и своенравными. Их надо было воспитывать, постоянно опекать, учить, беречь от ненужных знаний и контактов. Решать за них – что можно, чего нельзя. А власть тогда брала на себя обязанности Родителей (Р). Хлопотала, следила, кормила, снабжала продовольствием, одеждой, жильем, забирая у одних и давая другим, одаривала похвалой, страшила наказанием. Иначе говоря, родительско-детские отношения основательно привились на нашей земле, они охотно принимаются большинством, а попытки ставить под сомнение их жизнеспособность сердито отвергаются».

Следует заметить, что советская система органично вобрала в себя родительско-детские отношения традиционной культуры дореволюционной России во главе с самодержцем, называемым царем-батюшкой. Правда, при этом присутствовали коллективное распределение ресурсов и коллективные действия на уровне общины, которые были главной составляющей социальных отношений в крестьянской среде и требовали взрослой позиции и партнерских отношений. Разрушение крестьянской общины «уничтожило» взрослые позиции людей. В современной России и сегодня по-детски ожидают от государства защиты в виде льгот и пособий. И даже замена льгот денежным содержанием воспринимается отрицательно, потому что деньгами придется

распоряжаться самостоятельно и принимать решения, за которые нужно будет отвечать перед собой.

В постиндустриальных странах, по мнению А. И. Пригожина, преобладают социально взрослые (В) люди. Руководители этих стран и правительство не хотят родительство, они предлагают взять на себя ответственность за свою жизнь, а силы для дела и истоки неудач искать в себе. По формуле: и мы и вы – взрослые люди, вы свободны организовать свою жизнь по собственному усмотрению. Автор справедливо указывает, что реформа есть проблема не столько экономическая или политическая, сколько **социокультурная**, что переход от управленческих отношений типа «Родители – Дети» к типу «Взрослые – Взрослые» происходит гораздо позже, чем отпуск цен, приватизация или свободные выборы. «Поэтому и появился избыток неэффективных собственников, некомпетентной демократии и сторонников советской системы из числа ее бывших разрушителей. Научно выражаясь, управляющий сигнал им посылают по каналу «В–В», а реагируют они по каналу «Д–Р».

А. И. Пригожин указывает на перекрестную скрытую транзакцию, в результате которой разрушается контакт, в данном случае между властью и народом. Вопрос стоит так: сумеет ли политическая власть отказаться от патернализма традиционной культуры и действовать как «Взрослый», ожидая той же реакции от членов еще только складывающегося гражданского общества?

Что же касается управленческой культуры, то и сегодня на предприятиях и в учреждениях нередко господствует **«родительский»** стиль руководства, когда подчиненных загоняют в деловое детство. Многие руководители не только не умеют, но и боятся делегировать свои полномочия «вниз». С одной стороны, многие из них слышали, что таким образом повышается эффективность управления, но решиться на это они не могут. В результате руководитель стягивает на себя максимальный объем связей, решений, ответственности и возносит централизацию и вертикаль руководства за пределы человеческих возможностей. Руководство становится неэффективным, ослабевают руководители среднего звена, которые опасаются принимать самостоятельные решения. Такой стиль называют «ручным управлением». Он неэффективен еще и потому, что не позволяет определять стратегию развития предприятия, города, области, страны в целом, поскольку люди фиксируются на тактических вопросах, «увязают» в решении текущих проблем. При таком стиле руководства люди много, сверх всяких норм, работают, иногда по 10–12 часов, но результат такой работы минимальный и даже часто отрицательный.

Таким образом, социальная компетентность людей воздействует как на социальные, так и на политические и экономические отношения в обществе. Для успешной трансформации в обществе должно быть достаточное количество «Взрослых» (в понимании Э. Берна) людей, способных самостоятельно принимать решения, знать и понимать значимость деловых отношений между «Взрослыми» людьми. Иначе в управленческих системах блокируется инициативность, гасится энергия организации, а излишний контроль начальников вызывают судорогу, а затем и коллапс системы. Поэтому социальному реформированию должно сопутствовать культурное и социально-психологическое просвещение. Его недооценка может привести к негативным социальным последствиям, среди которых чаще других встречается отказ от реформ и культурной трансформации. Подводя итог сказанному, нужно подчеркнуть следующее: главная задача современного общества – это рационализация деловых отношений, переход от родительско-детских отношений с их эмоциями к отношениям между «Взрослыми» людьми.

## **Упражнения для развития навыков общения**

### **Упражнение 1 «Навыки невербального поведения» [24]**

**Инструкция.** Попробуйте привлечь к себе внимание без речевого общения – средствами мимики, пантомимики, зрения. Слушатели фиксируют ваши жесты и оценивают их. В упражнениях по мимике участники делятся на пары и дают друг другу мимические задания – не менее 10 на каждого, затем меняются ролями. Упражнения лучше сначала провести дома перед зеркалом: изобразите удивление, волнение, гнев, смех, иронию и т.п. Эти задания полезны для передачи своих переживаний собеседнику. Попытайтесь найти в себе зачатки чувства, которого вы сейчас не испытывает: радости, гнева, безразличия, горя, отчаяния, негодования, возмущения и т.п. Найдите целесообразные, уместные формы выражения этих чувств в различных ситуациях, проиграйте ситуацию.

### **Упражнение 2 «Разные ответы» [24]**

**Инструкция.** Группе предлагается ситуация: «Тебя просят подвезти кого-нибудь на машине. Ты говоришь...». Каждый из участников демонстрирует различные ответы (неуверенный, агрессивный, уверенный). Потом группа обсуждает, кто как говорил. Затем упражнение усложняется, необходимо дать невербальный ответ.

### **Упражнение 3 «Автобус» [24]**

**Инструкция.** Двое желающих садятся в центре круга. Им дается инструкция: «Вы едете на автобусе, видите во встречном автобусе человека, которого вы давно не видели. Вы хотите договориться о встрече с ним в каком-то определенном месте в определенное время. В вашем распоряжении одна минута, пока автобусы стоят у светофора». Участники делятся информацией, как они поняли друг друга.

### **Упражнение 4 «Интервью» [24]**

**Инструкция.** Участники образуют две группы, первая группа – журналисты, которые берут интервью; во второй группе каждый выбирает, кем он будет, чью роль возьмет (спортсмен, бизнесмен, глава государства и т. д.), и, исходя из своей роли, должен отвечать на вопросы журналистов в течение 3–5 минут. В заключение обсуждают: «Легко ли было общаться, исходя из определенной роли? Какие переживания и мысли возникали во время выполнения упражнения? Что оно помогло понять?».

### **Упражнение 5 «Наводка» [24]**

**Инструкция.** Участники образуют две команды, каждая из которых придумывает несколько слов, которые записываются на отдельных листочках бумаги, затем из чужой команды выбирают человека, которому дают прочитать «слово», а он должен жестами объяснить своей команде, что это за слово, а команда должна угадать это слово. Затем выбирается другой человек из противоположной команды, который «показывает» новое слово. Сравнивается, какая команда быстрее и правильнее отгадывала слова.

### **Упражнение 6 «Слушатель» [24]**

**Инструкция.** Работа в парах. Один участник рассказывает о какой-то проблеме, второй слушает, но...

1. При этом занимается своим делом.
2. Очень внимателен, однако одновременно что-то советует, сочувствует.
3. Произносит лишь короткие фразы, типа: «Да-да...».

Каждый высказывается по вопросам: «Какую роль вам понравилось играть больше и почему? Что вы чувствовали в каждой из ролей? Какое слушание более эффективно?».

### **Упражнение 7 «Невербальный контакт» [24]**

**Инструкция.** Один из участников выходит из комнаты. Вернувшись, ему надо будет определить, кто из участников готов вступить с ним в контакт. При этом все пользуются только невербальными жестами и стараются не повторяться. Группа выбирает трех добровольцев, которые будут демонстрировать готовность вступить в контакт, остальные должны будут показывать нежелание делать это.

**Обсуждение:** «По каким признакам вы определяли готовность к общению? Что вы чувствовали, когда понимали, что в общении с вами заинтересованы или не заинтересованы?».

### **Упражнение 8 «Побег из тюрьмы» [24]**

**Цель упражнения:** развитие способностей к эмпатии, пониманию мимики, языка телодвижений.

**Ход упражнения:** участники группы становятся в две шеренги лицом друг к другу. Ведущий предлагает задание: «Первая шеренга будет играть преступников, вторая – их сообщников, которые пришли в тюрьму для того, чтобы устроить побег. Между вами звуконепроницаемая стеклянная перегородка. За короткое время свидания (5 минут) сообщники с помощью жестов и мимики должны «рассказать» преступникам, как они будут спасать их из тюрьмы (каждый «сообщник» спасает одного «преступника»)). После окончания игры «преступники» рассказывают о том, правильно ли они поняли план побега.

### **Упражнение 9 «Испорченный телефон» [18, с. 686–687]**

**Цель упражнения:** продемонстрировать участникам, каким образом рождаются слухи, мифы и сплетни и как их можно развеять.

**Ход упражнения:** ведущий объявляет, что для этого упражнения ему понадобятся несколько добровольцев (5–7 человек), в зависимости от количества участников тренинга. Добровольцы выходят из аудитории и ждут, когда их пригласит ведущий. Пока добровольцы находятся за пределами аудитории, ведущий объясняет участникам правила игры, которые заключаются в том, что добровольцы будут заходить в аудиторию по одному и прослушивать рассказ, который он приготовил, а затем пересказывать следующему добровольцу все то, что он запомнил. Участники не должны подсказывать добровольцу. Их задача будет заключаться в том, чтобы следить за тем, как искажается информация при передаче от одного человека к другому. Когда последний доброволец зайдет в аудиторию и передаст полученную информацию, ведущий снова для всех зачитывает текст, который был предложен аудитории в самом начале игры. В конце игры можно устроить обсуждение и проанализировать то, как передается информация от одного человека к другому, как она может исказиться (в том числе СМИ), и, вообще, стоит ли верить сплетням, слухам и мифам.

**Материалы:** карточка с текстом для ведущего.

**Текст 1** «Звонил Иван Иванович. Он просил передать, что задерживается в роно, так как он договорился о получении нового импортного оборудования для мастерских, которое, впрочем, не лучше отечественного. Он должен вернуться в 17 часов, к началу педсовета, но если он не успеет, то надо передать завучу, что он должен изменить расписание уроков старших классов на понедельник и вторник, вставив туда дополнительно 2 часа по астрономии».

**Текст 2** «Иван Петрович уехал в 11 часов, не дождавшись вас, очень огорчился, что не смог с вами переговорить лично, и попросил передать вам, что если он не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько времени он пробудет на совещании в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании будет обсуждаться вопрос о поставке новых компьютеров, которые ничем

не хуже импортных. И ещё, на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти обследование у психологов, которые будут работать в 20-й комнате с 10 часов утра ежедневно до 2 октября».

**Упражнение 10 «Слепое слушание»** [18, с. 687]

**Цель упражнения:** продемонстрировать участникам группы неэффективность передачи информации без обратной связи.

**Инструкция.** Одна или две пары выполняют упражнение, остальные наблюдают. Члены пары садятся за стол так, чтобы не видеть рук друг друга (за преградой или спиной друг к другу). Каждому члену пары дается по 7 спичек, одному из них ведущий составляет из 7 спичек фигуру. Задача этого члена пары объяснить другому, как лежат спички, чтобы тот смог выложить из своих спичек точно такую же фигуру. Запрещается смотреть на то, что делает партнер и задавать друг другу какие-либо вопросы. Затем преграда снимается, сравниваются результат и образец. Участники обсуждают трудности, которые они испытывали в ходе задания.

**Упражнение 11 «Разыгрывание проблемной ситуации»** [18, с. 689–690]

**Инструкция.** Ведущий зачитывает диалог ученицы и учителя, затем ведется обсуждение ситуации и поведение учителя в ней.

**Текст.** «После уроков весь класс идет на субботник. Одна из учениц, недавно пришедших в класс из другой школы, Таня, стоит у окна, не уходит. Учительница Валентина Петровна подходит к ней видит, что та вот-вот заплачет.

**В. П.:** А что ты отлыниваешь? Быстро на субботник! (подходит к Тане) Что у тебя с лицом?

**Т.:** (обиженно, зло) Никто здесь меня не любит. У меня здесь совсем нет друзей. Я для них ничего не значу и я их всех ненавижу!

**В. П.:** (наставительно) Ну подумай, что ты говоришь! Ты должна влиться в коллектив, а для этого надо участвовать во всех делах класса.

**Т.:** (плачет еще сильнее) Они мне дают всякие прозвища... они... Комаров сегодня... (замолкает)

**В. П.:** (прерывая) нет, нет, не так все плохо. Возьми себя в руки, ведь ты уже не ребенок. Иди и работай вместе со всеми! Ну, давай, не задерживайся.

Ведущий задает вопросы: Как Валентина Петровна слушает Таню? Пытается ли она понять ее? Какие чувства испытывает Таня во время разговора? Какие чувства испытывает Валентина Петровна? Каждый участник группы дает свой вариант поведения учительницы. Группа обсуждает их. Затем ведущий предлагает вариант эмпатического общения.

**В. П.:** Таня, что случилось? У тебя неприятности? Могу я поговорить с тобой?

**Т.:** (обиженно и зло) Никто здесь меня не любит. У меня здесь нет совсем друзей. Я для них ничего не значу, и я их всех ненавижу!

**В. П.:** Ты обижаешься и злишься на ребят...

**Т.:** Они дают мне всякие прозвища... они считают меня сумасшедшей.

**В. П.:** Слушает молча, не вмешиваясь в эмоциональный рассказ (пассивное слушание)

**Т.:** А Комаров сегодня... (замолкает)

**В. П.:** Я вижу, что тебе трудно здесь...

**Т.:** Да, я вообще не хотела бы ходить в школу.

**В. П.:** Может быть, это было бы и неплохо...



**Т.:** (успокаиваясь) О, я бы с удовольствием, но моя мама говорит, что это совершенно невозможно, я должна закончить 9 классов, как все.

**В. П.:** Да, и это ощущение безнадежности...

**Т.:** Вот именно, я не знаю, что мне делать...

**В. П.:** Ты хочешь сказать, что в совершенной растерянности...

**Т.:** Да, да (успокаивается)

**В. П.:** Ты знаешь, Таня, я рада, что ты поделилась со мной своими переживаниями. Может быть, мы еще поговорим об этом позже, может быть, после работы?

**Т.:** Да, спасибо, я подумаю об этом. Спасибо.

Группе предлагается проанализировать, помогло ли эмпатическое слушание создать атмосферу взаимного доверия, принятия и взаимопонимания. Поскольку проблема Тани не может быть решена моментально, учительница сумела закончить разговор таким образом, что у ученицы возникло ощущение уверенности в том, что учительница не осуждает ее, поможет ей, что Таня может обратиться к ней за помощью.

**Упражнение 12 «Все равно ты молодец, потому что...»** [18, с. 672]

**Инструкция.** Упражнение выполняется в парах. Первый участник пары начинает рассказ со слов: «Меня не любят за то, что ...». Второй, выслушав, должен отреагировать, начиная словами: «Все равно ты молодец, потому что ...». Затем участники меняются ролями. После выполнения упражнения группа обсуждает: кто не смог или не успел этого сделать? Почему? Что чувствовал тот, к кому была обращена поддержка?

## **У БЛОК КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

*Чтобы проверить знания по данной теме, Вам предлагается ответить на вопросы теста. Выберите один правильный ответ из предложенных.*

### **1. 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.

### **2. В процессе общения происходит обмен:**

а) информацией,

б) интересами;

в) чувствами;

г) все ответы верны.

### **3. 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.

**4. 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.

**5. За организацию взаимодействия между общающимися индивидами отвечает:**

- а) перцептивная сторона общения;
- б) коммуникативная сторона общения;
- в) интерактивная сторона общения;
- г) нет правильных ответов.

**6. 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.

**7. 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.

**8. Вид общения, направленный на получение выгоды одним участником общения в ущерб интересам и ценностям другого:**

- а) «контакт-масок»;
- б) формально-ролевое общение;
- в) манипулятивное общение;
- г) деловое общение.

**9. 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.

**10. 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.

**11. Неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояний, отношений к чему-либо, предрасположенность к определенным действиям:**

- а) внушение;
- б) убеждение;
- в) заражение;
- г) все ответы верны.

**12. 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.

**13. 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.

**14. 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.

**15. Признаками лжи человека могут быть:**

- а) сужение зрачков;
- б) изменение цвета лица;
- в) дрожь голоса и тела;
- г) все ответы верны.

**16. 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.

**17. Учитель: «Иванов! Подними, пожалуйста, бумажку возле твоего стола». Иванов: «Еще чего, я ее не бросал!» – данный вид трансакции по Э. Берну можно отнести к:**

- а) «Родитель» – «Дитя»;
- б) «Взрослый» – «Дитя»;
- в) «Взрослый» – «Взрослый»;
- г) «Родитель» – «Родитель».

**18. 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.

**19. 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;

**20. 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.

**21. 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.

**22. Стиль педагогического руководства, при котором педагог самоустраняется от ответственности за происходящее в ученическом коллективе:**

- а) попустительский стиль;
- б) демократический стиль;
- в) авторитарный;
- г) нет правильных ответов.

*Подсчет результатов теста. Для того, чтобы узнать полученный результат, необходимо количество правильных ответов умножить на 100 и разделить на общее количество вопросов теста. Полученное число округлить, это и будет Вашей оценкой за выполненный тест.*

**Психологический диктант**

Смотри ключевые понятия темы (с. 137).

## **VI РЕФЛЕКСИВНЫЙ БЛОК**

**Закончите предложения:**

1. Сегодня я узнал(а) что ...
2. После сегодняшнего занятия я понял(а), что ...
3. Теперь, пожалуй, мне следует поразмыслить над тем, чтобы ...
4. Я оцениваю свою работу на занятии как..., потому что ...

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. Что нового вы узнали и чему научились на занятии?
2. Как эти знания и умения вы будете применять в профессиональной деятельности?
3. Что вам было непонятным и показалось сложным?
4. Над чем вы будете работать в дальнейшем?

### *Глоссарий*

**Авторитарный стиль руководства** – характеризуется общей тенденцией к жесткому управлению и всеобъемлющему контролю. Основные способы общения – приказ, указание, инструкция, выговор.

**Аттракция (притяжение)** – особая форма познания другого человека, которая основана на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.

**Аффилиация** – стремление человека быть в обществе других людей.

**Барьер в общении** – субъективно переживаемое человеком состояние затруднения в реализации планируемого общения вследствие неприятия партнера и/или других причин.

**Барьер фонетического непонимания** порождается таким фактором, как невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов.

**Барьеры отношений**– это психологический феномен, возникающий в процессе общения коммуникатора и реципиента, характеризуется чувством неприязни, недоверия к своему коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую информацию.

**Барьеры социально-культурного различия** – это социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к различной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации.

**Вербальное общение** – обмен информацией, при которой в качестве знаковой системы используется человеческая речь.

**Внушение (суггестия)** – вид целенаправленного неаргументированного коммуникативного влияния на поведение и сознание человека (или группы людей), в результате которого человек (группа людей) вопреки имеющейся фактической информации (воспринимаемой, извлекаемой из памяти) признает существование того, что в действительности не существует, либо что-то делает вопреки своим намерениям или привычкам.

**Деловое общение** – вид общения, при котором людей объединяют интересы дела, совместная деятельность, поиск средств повышения эффективности сотрудничества.

**Демократический стиль руководства** – характеризуется опорой на мнение коллектива, развивает у учащихся самоуправление, учитывает индивидуальные особенности, стимулирует познавательную деятельность. Основные способы общения – просьба, совет, информирование.

**Дружба** – вид устойчивых межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников. В процессе дружбы усиливается аффилиация (стремление быть в обществе, вместе с другом, с друзьями) и ожидание взаимной симпатии.

**Духовно-межличностное общение** – вид общения, который наблюдается при дружеских отношениях.

**Заражение** – передача определенного эмоционального состояния (отношения) от одного человека к другому или группе людей, которые перенимают это состояние (отношение) некритично.

**Идентификация (уподобление)** – способ познания другого человека, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению, и тем самым лучше узнать его позицию, мысли, чувства.

**Избегание** – представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

**Интерактивная сторона общения** – заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами и оказании влияния сторонами на поведение, психологические характеристики и организацию совместной деятельности.

**Каузальная атрибуция** – механизм интерпретации и приписывания причин поступкам и чувствам другого человека.

**Коммуникативная сторона общения** – обмен информацией между общающимися индивидами.

**Коммуникативный барьер** – психологическое препятствие, возникающее в процессе передачи информации от одного субъекта к другому, обусловленное социальными или психологическими факторами.

**Компромисс** – соглашение путем взаимной уступки при столкновении каких-либо интересов или стремлений.

**Логический барьер непонимания** – возникает, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, слишком сложна для восприятия реципиента, кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства.

**Любовь** – наивысшая степень эмоционально-положительного отношения к субъекту.

**Манипулятивное общение** – направлено на получение выгоды одним участником общения в ущерб интересам и ценностям другого.

**Массовое общение** – это множество контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой коммуникации;

**Межгрупповое восприятие** – процесс социальной перцепции, в котором как субъектом, так и объектом восприятия выступают социальные группы.

**Межличностное восприятие** – это восприятие, понимание и оценка человека человеком в ходе общения (взаимодействия).

**Невербальное общение** – передача информации и воздействие на собеседника при помощи мимики, жестов и других неязыковых средств.

**Непосредственное общение** – это прямое естественное общение «лицом к лицу», когда субъекты взаимодействия находятся рядом и общаются посредством речи и паралингвистических средств.

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

**Опосредованное общение** – осуществляется при помощи письменных и технических устройств.

**Педагогическое общение** – непосредственное взаимодействие субъектов педагогического процесса, в ходе которого происходит обмен учебными знаниями, восприятие и познание друг друга, взаимовлияние на деятельность.

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

**Попустительский стиль руководства** – стиль руководства, при котором педагог самоустраняется от ответственности за происходящее в ученическом коллективе. Основные способы общения – заигрывание, невмешательство (уклонение от принятия решений), полная свобода действий.

**Противодействие** – предполагает ориентацию исключительно на личные цели без учета целей партнеров по общению.

**Рефлексия** – механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению.

**Самовосприятие** – процесс ориентировки человека в собственном внутреннем мире в результате самопознания и сравнения себя с другими людьми.

**Светское общение** – вид общения, когда собеседники придерживаются принятых норм общения в данной ситуации, а не реальное переживаемых чувств и мыслей.

**Семантический барьер непонимания** – связан с различиями в системах значений участников общения.

**Симпатия** – это устойчивое, положительное, эмоциональное отношение человека к другим людям или к группам людей, проявляющееся в доброжелательности, приветливости, оказанию внимания, восхищении.

**Содержание общения** – информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного человека к другому.

**Сотрудничество** – тип взаимоотношений людей между собой в процессе деятельности или общения, характеризующийся согласованностью, слаженностью мнений и действиями. Сотрудничество направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется мотив кооперации).

**Социально-ролевое общение** – вид общения, при котором от человека ожидается выполнение определенной ролевой функции, демонстрация знания норм социальной среды, подтверждение себя, своего статуса.

**Средства общения** – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного человека к другому.

**Стереотип** – это устойчивый образ или психологическое восприятие, какого-либо явления или человека, свойственное членам той или иной социальной группы.

**Стереотипизация** – процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними.

**Стилистический барьер** – возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения.

**Трансакция** (в транзактном анализе) – единица взаимодействия, включающая транзакционный стимул (воздействие, обращение собеседника) и транзакционную реакцию (ответ на воздействие).

**Убеждение** – аргументированное воздействие на другого человека или группу людей с целью изменения их суждений, отношений, решений.

**Уступчивость** – предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера.

**Эмпатия** – сопереживание, постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний.

**Эффект «ореола»** – эффект социальной перцепции, проявляющийся в том, что первоначальные отношения к какой-то одной стороне личности распространяются на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств.

**Эффект ореола** – эффект социальной перцепции, проявляющийся в том, что человека начинают считать выдающимся во всех отношениях после первой удачи, или, наоборот, считать ущербным во всех отношениях после неудачи.

**Эффект порядка** – эффект социальной перцепции, проявляющийся в том, что наиболее значимой и запоминаемой информацией о человеке является та, которая была воспринята либо первой, либо последней.

**Эффект проекции** – эффект социальной перцепции, проявляющийся в том, что приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

**Эффект средней ошибки** – эффект социальной перцепции, проявляющийся в тенденции смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону среднего.

### Список используемой литературы по теме № 3

1. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984. – С. 242 – 275.
2. Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – 3-е изд. – М.: Смысл, 1999. – 365 с.
3. Болотова, А. К. Психология развития и возрастная психология / А. К. Болотова, О. Н. Молчанова. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2012. – 217 с.
4. Ананьев, Б. Г. Избранные психологические труды: в 2 т. / Б. Г. Ананьев. – Т. 1. – М.: Наука: 1980. – 232 с.
5. Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я. Л. Коломинский. – Минск, 2000. – 431 с.
6. Конспект лекций по социальной психологии: пособие для студентов педагогических специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 144 с.
7. Парыгин, Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
8. Немов, Р.С. Психология: учебник для студентов высш. пед. учеб. заведений: в 3 кн./ Р.С. Немов. – 2-е изд. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – Кн. 1. Общие основы психологии – 576 с.
9. Социальная психология: учебное пособие для вузов / Деркач А. А., Сухов А. Н.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача. – М.: Изд. центр Академия, 2001. – 600 с.
10. Социальная психология: учебное пособие; под ред. А. Л. Журавлева. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
11. Столяренко, Л. Д. Основы психологии: учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – 3-е изд. перераб. и доп. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 672 с.
12. Пиз, А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам / А. Пиз. – М.: Эксмо, 2006. – 416 с.
13. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании: учебное пособие / Н. И. Шевандрин. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 424 с.
14. Конспект лекций по возрастной психологии и педагогической психологии: пособие для студентов педагогических специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2009. – 200 с.
15. Бордовская, Н. В. Педагогика: учебник для вузов / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
16. Амонашвили, Ш. А. Здравствуйте, дети!: пособие для учителей / Ш. А. Амонашвили; предисловие А. В. Петровского. – М.: Просвещение, 1983. – 208 с.
17. Битянова, М. Р. Социальная психология: учебное пособие / М. Р. Битянова. – М.: Эксмо-Пресс, 2001. – 576 с.
18. Столяренко, Л. Д. Основы психологии: учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 1996. – 736 с.
19. Практикум по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 124 с.
20. Гриценко, В. В. Социально-психологический практикум: учеб.-метод. пособие для студентов ф-та психологии и социальной работы / В. В. Гриценко. – Балашов: изд-во «Николаев», 2004 – 184 с.
21. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2009. – 576.
22. Рогов, Е. И. Настольная книга практического психолога. Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения / Е. И. Рогов. – Кн. 2. – М.: ВЛАДОС, 1999. – 480 с.
23. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
24. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 335 с.



## ТЕМА 4 МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

**Цель:** закрепить теоретические знания студентов о сущности и роли межличностных отношений в социальной психологии, сформировать навыки использования психологических методов и методик диагностики межличностных отношений и психологического климата в малой группе.

### Вопросы для обсуждения:

1. Понятие межличностных отношений в социальной психологии.
2. Виды межличностных отношений.
3. Конфликты в межличностных отношениях.
4. Сущность и специфика педагогического конфликта.
5. Влияние межличностных отношений на социально-психологический климат группы.

**Ключевые понятия:** межличностные отношения, социальные отношения, межличностное взаимодействие, симпатия, притяжение, совместимость, срабатываемость, взаимопонимание, производственные отношения, бытовые отношения, экономические отношения, правовые отношения, нравственные отношения, религиозные отношения, политические отношения, эстетические отношения, любовь, дружба, конформизм, негативизм, аттракция, аффилиация, конфликт, социальный конфликт, конструктивный конфликт, деструктивный конфликт, внутриличностный конфликт, межличностный конфликт, конфликт между личностью и группой, межгрупповой конфликт, педагогический конфликт, конфликтная ситуация, объект конфликта, субъекты (стороны) конфликта, инцидент, соперничество, сотрудничество, избегание, приспособление, компромисс, разрешение конфликта.

## I ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК

**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. Значительный вклад в понимание сущности и роли человеческих взаимоотношений внесла социальная психология. Любой анализ человеческих качеств становится возможным только в ситуации, когда один человек вступает в контакт с другим. Эти контакты описываются как отношения между субъектами. Вне этих отношений все наши характеристики личности повисают в воздухе. Только во взаимодействии с другими люди создают окружающий мир и свою жизнь в нем. Это закон, которому подчиняется каждый из нас, потому что все мы строим собственную систему отношений с нашими близкими, друзьями и коллегами. 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 мир социальных отношений внесли К. Левин, Э. Мэйо, Д. Коулмен, Дж. Я. 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 назвать как **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;

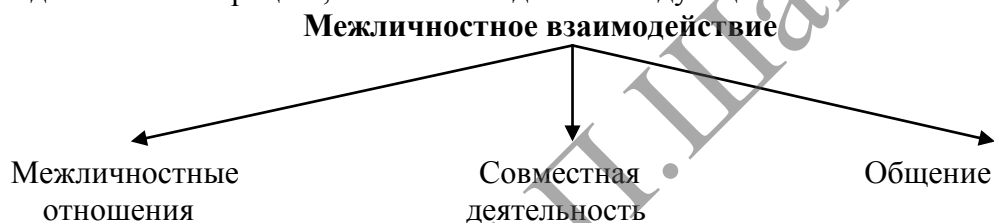
- общественные отношения существуют относительно независимо от людей, а межличностные отношения не существуют отдельно от реализующих их людей (они выражают внутренний мир человека, и их источник находится в самом человеке);

- 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. Чем сложнее формы социальной жизни общества, тем более дифференцированный характер носят отношения между людьми. Отношения – это и процесс, и некий результат. 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.

Человек, являясь членом той или иной социальной группы, находится во взаимодействии с другими людьми. Организация своего поведения под влиянием других людей в социальной психологии получило название взаимодействия. **Взаимодействие** – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь. Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир. Эти отношения строятся на основе общения людей и в процессе совместной деятельности. Если рассматривать взаимодействие как процесс, то можно выделить следующие его компоненты:



**Рисунок 4.1. – Компоненты межличностного взаимодействия**

**Межличностные отношения** – это переживаемое, лично-значимое, эмоционально-когнитивное отражение людьми друг друга в процесс межличностного взаимодействия. 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.

Уровень развития межличностных отношений определяется степенью доверия между людьми. Для того, чтобы стать своим, близким «по духу», человек в ходе межличностных отношений проходит ряд фильтров: **фильтр безопасности** (свой), **фильтр интереса** (наличие общих интересов), **фильтр интимности** (базовое доверие).

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].

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). 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 4.1. – 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.

На психологическую совместимость влияет **тип коммуникативного поведения**. Выделяют **4 типа коммуникативного поведения**: 1) **поведение людей, стремящихся к лидерству**, которые могут решать задачу, лишь подчиняя себе других членов группы; 2) **поведение индивидуалистов**, пытающихся решить задачу в одиночку; 3) **поведение людей, приспособляющихся к группе**, легко подчиняющиеся приказам других ее членов; 4) **поведение коллективистов**, которые стараются решить задачу совместными усилиями, они не только принимают предложения других членов группы, но и сами выступают с инициативой.

Психологические эксперименты показали, что успешно решить задачу удавалось далеко не каждой группе. Например, когда человек, стремящийся к лидерству, не мог заставить остальных следовать его приказам, он нередко совсем отказывался участвовать в эксперименте, а если и оставался, то вел себя очень пассивно. Если же

группа состояла в основном из индивидуалистов, то каждый из них стремился действовать обособленно от других, сам по себе. Только определенные сочетания различных типов поведения оказывались удачными. Быстрее всего решали свою задачу те группы, члены которых были достаточно активны и обменивались информацией, действуя коллегиально. Также исследования показали, что устойчиво взаимодействуют люди, имеющие различный социометрический статус в группе. Испытывают же межличностное непринятие друг к другу, как правило, те лица, которые имеют сходные, но недостаточно высокие статусы (уровень «пренебрегаемых» и «непредпочитаемых»). Психологическая совместимость в группах формируется за счет действия разнообразных факторов. Степень такой совместимости членов одной и той же группы может быть различной на разных этапах ее жизнедеятельности в силу динамики межличностных отношений. Комплектование групп с учетом требований психологической совместимости способствует повышению уровня их продуктивности и оптимизации социально-психологического климата.

Ещё одной характеристикой межличностных отношений является **взаимопонимание** (взаимное понимание и согласие). **Понимание** – способность осмысливать, постигать содержание высказываемого, его значение, личностные помыслы партнёра по взаимодействию. Это когнитивный процесс установления связи между явлениями. Но одного понимания недостаточно, необходимо ещё и взаимное согласие (эмоциональная и поведенческая составляющая отношений). Взаимопонимание является цементирующим фактором любой совместной деятельности, семейных и общественных отношений. В психологии долгое время изучалось не взаимопонимание как некий позитивный процесс, а конфликты, расхождения, несовпадения точек зрения и их негативные последствия и для участников, и для самого общения. Именно поэтому, взаимопонимание как психологическое явление по-прежнему остается малоизученным. Взаимопонимание как возможность и способность людей понимать друг друга давно интересует не только психологов, но и философов, историков, политологов и т. п., утверждающих, что феномен взаимопонимания является ключевой проблемой человеческого взаимодействия. Окружающий мир становится разнообразнее, внутренний мир человека постоянно индивидуализируется, и чем труднее человеку бывает выразить себя, тем важнее, жизненно необходимее ему быть понятым. Этим объясняется рост исследований проблемы взаимопонимания в современной науке. Наряду с этим, интерес к феномену взаимопонимания возрос также в связи с признанием учеными **проблемы одиночества** как фундаментальной психологической проблемы XXI века. В современных исследованиях речь идет не только о вынужденном одиночестве (социальной изоляции, потере близких людей, проживании в новой социокультурной среде), но и о внутреннем одиночестве, то есть отчуждении от самого себя и других людей, причиной которого является отсутствие взаимопонимания. Взаимопонимание имеет место, когда двое или больше людей согласовывают свои реальности. Они в чем-то близки друг к другу, они согласны взаимодействовать, они договорились о способах общения, и они более или менее понимают друг друга. Взаимопонимание обычно больше подсознательно, чем сознательно. Если посмотреть на двух людей, которые глубоко вовлечены в разговор, то можно заметить определенное сходство между ними, которого они, скорее всего, не осознают. Они, возможно, похоже сидят, делают похожие жесты в похожем ритме, говорят с похожими интонациями и темпом, дышат с похожей скоростью. Это самые заметные признаки взаимопонимания. Когда есть взаимопонимание, есть копирование. Язык тела в чем-то согласован. Собеседники чувствуют, что понимают друг друга, но не всегда могут объяснить почему. А если

люди не понимают друг друга или не ладят, то они не особенно копируют друг друга физически. Один из них может быть наклонен вперед, другой назад, один говорит высоким голосом, другой низким, один делает жесты, а другой нет. И опять же, они, скорее всего, совсем не осознают этих различий. В социальной психологии выделяют следующие **механизмы взаимопонимания в процессе общения: идентификация, эмпатия, рефлексия, аттракция, каузальная атрибуция** (смотри тему № 3 «Феномен общения в социальной психологии»). Также на взаимопонимание влияет адекватность. **Адекватность** – это точность отражения одной личности другой.

Отсутствие взаимопонимания, общих интересов, ценностей, установок характеризуется **несовместимостью** двух сторон. Если совместимость характеризуется максимальной удовлетворённостью партнёров при значительных эмоциональных затратах, то срабатываемость определяется, в первую очередь, эффективностью деятельности. **Срабатываемость** – согласованность в работе между её участниками. В этом случае взаимная удовлетворённость взаимодействием партнёров опосредована деятельностью.

**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 закреплённые правила поведения сотрудников по отношению друг к другу. Разделяются производственные отношения следующим образом: **по вертикали** – между руководителями и подчинёнными, **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 вариантностью.

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.

Психолог Н. Н. Обозов выделяет следующие виды межличностных отношений – **отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные отношения** [4, с. 38]. В основе данной классификации лежат такие **критерии**, как – глубина отношений, степень избирательности в выборе партнеров, функции отношений. **Главным критерием** является **мера, глубина вовлечения личности в отношения**. Наибольшее включение личности происходит в дружеских и супружеских отношениях. Отношения знакомства, приятельские отношения ограничиваются включением во взаимодействие преимущественно видовых и социокультурных особенностей личности. **Второй критерий** – **степень избирательности при выборе партнеров для взаимоотношений**. Избирательность можно определить как число признаков, значимых для установления и воспроизводства отношения. Наибольшую избирательность обнаруживают отношения дружбы, супружества, любви, наименьшую – отношения знакомства. **Третий критерий** – **различие функций (целей, назначения) отношений**. Под функциями понимается круг задач, вопросов, которые решаются в межличностных отношениях. **Дополнительными критериями** для различения межличностных отношений являются – **дистанция между партнерами, продолжительность и частота контактов, участие ролевых клише в актах общения, нормы отношений, требования к условиям контакта**. Отсюда следует общая закономерность – чем глубже отношения (например, дружба, супружество в сравнении со знакомством), тем короче дистанция, чаще контакты, меньше ролевых клише.

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.

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.**

Зарубежные исследователи социолог **Дж. А. Ли** и психологи **К. Хендрик** и **С. Хендрик** выделили **6 типов любви**: **эрос** – страстная любовь-увлечение, **модус** – гедоническая любовь-игра, которая допускает измены и не отличается особой глубиной чувств, **строгге** – теплая и надежная, спокойная любовь-дружба, **прагма** – рассудочная любовь, легко поддающаяся контролю и расчету (синтез модуса и строгге), **мания** – любовь-одержимость, иррациональная, неуверенная и полная зависимости (синтез эроса и модуса), **агапэ** – бескорыстная любовь-самоотдача (синтез эроса и строгге) [3, с. 96]. Различные типы любви объясняют, как можно любить нескольких людей одновременно, и почему в течение жизни один и тот же человек способен любить несколько раз, каждый раз по-другому, но с той же силой, страстью, привязанностью и самоотдачей.

Современные психологи выделяют следующие **виды любви** – любовь-страсть, любовь-дружбу, любовь-привязанность, бескорыстную любовь, собственническую любовь, пессимистическую любовь, оптимистическую любовь и др. [6]. **Любовь-страсть** – это состояние интенсивного стремления к союзу с другим индивидом, непреодолимого желания соединиться с любимым человеком, которое обычно характеризуется одержимостью, неотступными мыслями о партнере, его идеализацией, желанием познать его и быть познанным им. Такая любовь обрушивается на человека как «солнечный удар», которому невозможно противостоять, поскольку находящийся под влиянием сильных эмоций человек не способен разумно мыслить и трезво оценивать свое состояние. Если любовь обоюдная, она приносит наивысшую радость, если нет – приводит в состояние отчаяния. Следует констатировать, – никакая страсть не может быть вечной, а любовь-страсть длится от нескольких месяцев до двух лет.

**Любовь-дружба** часто приходит на смену угасающей любви-страсти. Она связана с чувством привязанности и нежности, с возникновением общих ценностей и интересов. Поскольку в результате страстной любви нередко появляются дети, то ее угасание и переход в любовь-дружбу способствует выживанию детей, так как родители меньше поглощены друг другом. **Любовь-привязанность** сходна в своих проявлениях с любовью-дружбой и связана с долговременными супружескими отношениями. **Бескорыстная любовь** сосредоточена на благополучии любимого, не стремится привязать его к себе, дает ему свободу выбора пути в жизни и спутника. Это любовь, которая жалеет и прощает, сочувствует и поддерживает. В ней нет эгоцентризма, ни

ревности. Напротив, **собственническая любовь** – это чувство сильное и всепоглощающее, но в объекте любви человек видит, прежде всего, свою собственность, которой хочет владеть единолично. Он ревнует и соперничает с другими за внимание любимого, лучше него знает, что ему нужно, ожидает и молчаливо требует возмещения за свое внимание и заботу. Он также стремится привязать к себе нерасторжимыми узами, не брезгуя психическим давлением в виде постоянных упреков в неблагодарности и культивированием чувства вины, которое делает человека еще более зависимым. **Пессимистическая любовь** отличается тем, что человек ищет в ней подтверждения своих установок, сексуальных потребностей. В ней доминирует страх потери. В пессимистической любви присутствует неосознанное ожидание краха, установка на то, что любовь – это поражение, лишение истинной свободы выбора. Часто такая любовь является амбивалентным чувством. **Оптимистическая любовь**, наоборот, снимает тревогу, дает ощущение безопасности. Психологический комфорт, психологическая и сексуальная сторона отношений более совершенны в таком браке, нет элементов идеализации друг друга, есть трезвая оценка, полное принятие партнера, нет двойных стандартов. Разные установки по отношению к любви покоятся на различных основаниях в виде особых личностных свойств, отношения к миру и себе и являются устойчивой ориентацией в мире человеческих отношений [3, с. 95].

Участившиеся разводы, большая требовательность к партнерам, проблемы одиночества поставили перед учеными вопрос о долговечности и надежности браков, их отрицательных и положительных сторонах. В результате огромного количества исследований в Западной Европе и США ученые пришли к однозначным выводам: женатые мужчины и замужние женщины более счастливы, чем те, кто никогда не состоял в браке, разведен или расстался с любимым человеком. Неудачный брак чаще вызывает депрессию у женщин, чем у мужчин, но женщины в своем абсолютном большинстве стремятся к брачным отношениям, хотя и могут это тщательно скрывать даже от самих себя. Таким образом, опыт любви и любовных отношений является необходимым условием для высокого личного развития и самореализации.

**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 неоказании 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.

Американский психолог турецкого происхождения **Музафер Шериф** в 1937 году обнаружил **феномен конформизма**, когда занимался изучением возникновения групповых норм в условиях лаборатории. В темной комнате располагался экран, на котором появлялся точечный источник света, после он в течение нескольких секунд двигался хаотично и потом исчезал. Человек, который подвергался испытанию, должен был заметить, на какое расстояние смещался источник света, если сравнить с первым его появлением. В начале эксперимента испытуемые проходили его в одиночестве и самостоятельно пытались ответить на поставленный вопрос. Однако на втором этапе уже три человека находились в темной комнате, и они согласованно давали ответ. Было замечено, что люди изменяли мнение относительно усредненной групповой нормы. И на дальнейших этапах проводимого эксперимента они стремились продолжать придерживаться этой самой нормы. Так М. Шериф первый с помощью своего эксперимента доказал, что люди имеют склонность соглашаться с мнениями других.

Продолжил исследования в данной области американский психолог **Соломон Аш**, который в 1956 году ввел понятие «конформизм» и огласил результаты своих экспериментов, в которых участвовали подставная группа и один наивный испытуемый. Группа, состоящая из 7 человек, принимала участие в опыте, который был направлен на изучение восприятия длины отрезков. В ходе него нужно было указать один из трех отрезков, который был нарисован на плакате, соответствующий эталону. В течение первого этапа подставные испытуемые по одному почти всегда давали правильный ответ. На втором этапе вся группа собиралась вместе. И члены подставной специально давали неправильный ответ, но наивному испытуемому об этом было неизвестно. Категорическим мнением все подставные участники эксперимента оказывали сильное давление на мнение испытуемого. Судя по данным Аша, около 37 % всех прошедших испытание все-таки прислушивались к неправильному мнению группы и тем самым проявляли конформизм [5, с. 483].

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 **испытуемый 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 люди, 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 врожденное 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, топанье 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.

В современном мире у людей довольно высокий уровень агрессии. Из этого вытекает необходимость правильного реагирования на чужие нападки, а также контроля собственного психоэмоционального состояния. В момент враждебной реакции нужно сделать глубокий вдох-выдох, сосчитать до десяти, что позволит абстрагироваться от сиюминутной вспышки эмоций и рационально взглянуть на ситуацию. Также полезен рассказ оппоненту о своих негативных ощущениях. Если всё это не помогло, можно выплеснуть избыток гнева с помощью спорта, йоги либо активных игр на свежем воздухе, пикника на природе, отдыха в караоке-баре либо на дискотеке, генеральной уборки (можно даже с перестановкой) в доме, написания всего негатива на бумаге с последующим её уничтожением (надо её порвать или сжечь), разговора с самыми близкими и, главное, понимающими людьми, плача, который также даёт ощутимую эмоциональную разрядку, в конце концов, можно просто заняться своим любимым делом, это, несомненно, поднимет настроение. В более тяжёлых случаях, когда человек самостоятельно не может справиться с негативными эмоциями, необходимо обратиться к психотерапевту или психологу. Специалист поможет распознать причины такого состояния, а также найти индивидуальные методы решения данного вопроса.

**3 Конфликты в межличностных отношениях.** Межличностные отношения могут носить конфликтный характер. В социальной психологии существует специальная отрасль, изучающая природу человеческих конфликтов, получившая название – **«конфликтология»**. Традиция накопления конфликтологических идей имеет многовековую историю. Первые целостные концепции конфликта появились на рубеже XIX–XX вв., однако и в предшествующие столетия лучшие умы человечества предлагали свое видение природы этого феномена, путей предотвращения и разрешения конфликтов. Идеи согласия и конфликта, мира и насилия всегда были одними из центральных в различных религиозных течениях. Тема борьбы добра со злом представлена в значительном числе произведений культуры и искусства.



Обыденное сознание также является мощным источником конфликтологических идей, отражением отношения людей к конфликтам разного уровня. Основателями учения о конфликтных отношениях в обществе считаются древнегреческие мыслители Гераклит, Сократ, Платон, Аристотель, Геродот, Эпикур и др. В средние века проблема социальных конфликтов исследовалась в трудах Ф. Аквинского, Н. Макиавелли, Э. Роттердамского, Ф. Бэкона, Т. Гоббса. В Новое время были популярны мысли о природе человеческих конфликтов Ж.-Ж. Руссо и А. Смита. Поворотным событием в развитии конфликтологии явились исследования И. Канта и Г. Гегеля. Современная конфликтология стала более интенсивно развиваться в начале XX века в недрах социологии. Ее проблематику разрабатывали Г. Зиммель, Л. Гумилович, Л. Смелли, а в 1950-е гг. – Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Хорни и др. В течение этого времени западными специалистами были созданы как крупные теории конфликта (в рамках социологии, психоанализа, собственно конфликтологии), разъясняющие природу, сущность и содержание этого феномена, так и менее значительные (главным образом «инструментального» характера), уделяющие преимущественное внимание исследованию особенностей поведения людей в конфликте и специфике его протекания. В конце XX столетия исследовать конфликт стали и отечественные социологи и психологи А. Я. Анцупов, Н. В. Гришина, А. Г. Здравомыслов, Н. Н. Обозов, Т. Г. Сулимова, А. И. Шипилов и др.

**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 конфликтологической литературе существуют самые различные определения конфликта. Так, на Западе широко распространено понятие конфликта, сформулированное известным американским теоретиком **Л. Козером**. Под ним он понимает борьбу за ценности и притязания на определенный статус, власть и ресурсы, в которой целями противника являются нейтрализация, нанесение ущерба или устранения соперника [8, с. 46]. Это определение раскрывает конфликт в большей степени с социологической точки зрения, ибо его сущностью, по мнению автора, выступает столкновение ценностей и интересов различных социальных групп. В отечественной литературе большинство определений конфликта носит также социологический характер. Российский социолог **Л. Г. Здравомыслов** указывает, что конфликт – это важнейшая сторона взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточка социального бытия. Это форма отношений между потенциальными или

актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями [8, с. 46].

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 нападениям 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 4.2.).

**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.

Таблица 4.2. – Виды конфликтов

Основание для классификации	Виды конфликтов	Общая характеристика
1	2	3
Сферы проявления конфликта	1. Экономические 2. Идеологические 3. Социально-бытовые 4. Семейно-бытовые	1. В основе лежат экономические противоречия. 2. В основе лежат противоречия во взглядах. 3. В основе лежат противоречия социальной сферы. 4. В основе лежат противоречия семейных отношений.
Степень длительности и напряженности конфликта	5. Бурные быстротекущие 6. Острые длительные 7. Слабовыраженные и вялотекущие 8. Слабовыраженные и быстротекущие	5. Возникают на основе индивидуальных психологических особенностей личности, отличаются агрессивностью и крайней враждебностью конфликтующих. 6. Возникают при наличии глубоких противоречий. 7. Связаны с не очень острыми противоречиями либо пассивностью одной из сторон. 8. Обусловлены поверхностными причинами, носят эпизодический характер.
Субъекты конфликтного взаимодействия	9. Внутриличностные 10. Межличностные 11. Конфликты «личность – группа» 12. Межгрупповые конфликты	9. Связаны со столкновением противоположно направленных мотивов личности. 10. Субъектами конфликта выступают две личности. 11. Субъектами конфликта являются, с одной стороны, личность, а с другой – группа (микрогруппа). 12. Субъектами конфликта выступают малые социальные группы или микрогруппы.

Социальные последствия	13. Конструктивные  14. Деструктивные	13. В основе таких конфликтов лежат объективные противоречия. Способствуют развитию организации или другой социальной системы. 14. В основе таких конфликтов, как правило, лежат субъективные причины. Они создают социальную напряженность и ведут к разрушению социальной системы.
Предмет конфликта	15. Реалистичные (предметные) 16. Нереалистичные (беспредметные)	15. Имеют четкий предмет (содержание) конфликта. 16. Не имеют предмета или имеющийся предмет не является жизненно важным и содержательным.

**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 отступает 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 накладки 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]. Данная закономерность объясняется следующим образом. «Получив» в свой адрес конфликтоген, пострадавший хочет компенсировать свой психологический проигрыш, испытывает желание избавиться от возникшего раздражения, ответив обидой на обиду. При этом ответ не должен быть слабее, а для уверенности делается даже с «запасом»: трудно ведь удержаться от соблазна проучить обидчика, чтобы впредь не позволял себе подобного. 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 [9, с. 246].



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, имеющих 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 противоборство.

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. Оно представляет собой взаимодействие человека с окружающей средой в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности. Общую формулу поведения предложил в свое время К. Левин:  $B = f(P * E)$ , где  $B$  – поведение,  $P$  – личность,  $E$  – окружающая среда. Смысл уравнения достаточно прост – поведение является функцией взаимодействия особенностей личности и обстановки. Термин «поведение» в то же время высвечивает внутренние взаимосвязи взаимодействия людей, а также их отношение друг к другу и к различным группам в обществе.

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:

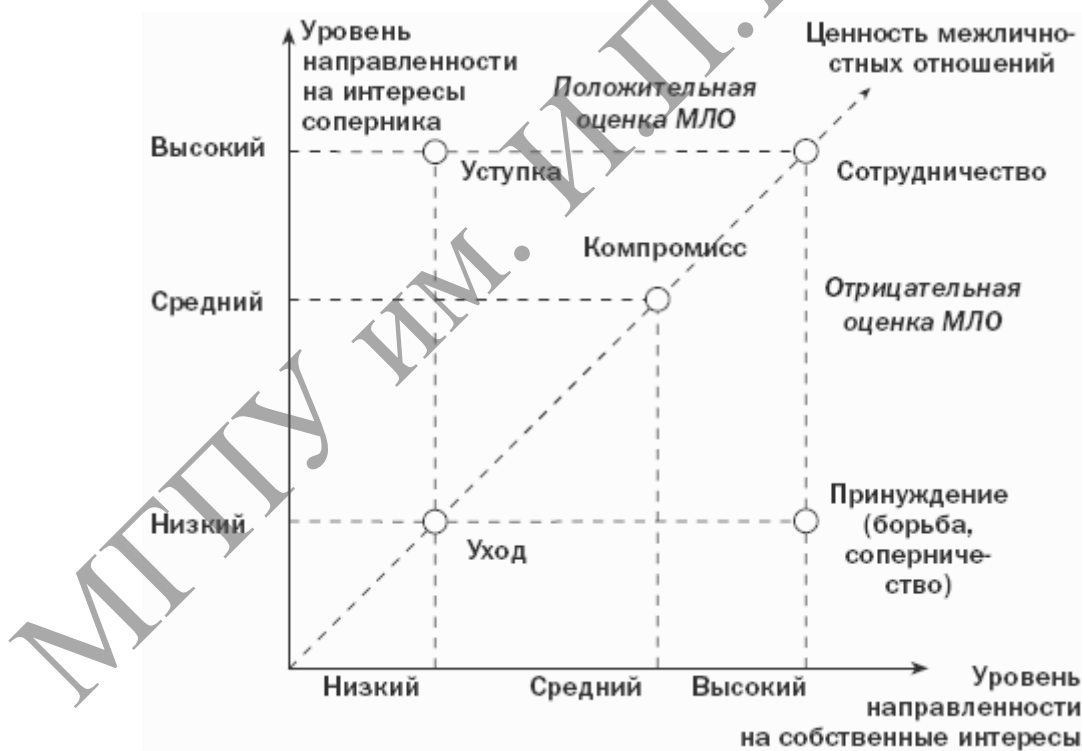
**соперничество** (противодействие), т. е. стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другим людям;

**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.



**Рисунок 4.2. – Сетка Томаса-Килмена. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.**

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.

Интерпретация особенностей поведения личности в конфликте может быть дополнена использованием основных положений концепции американского психолога **Т. Лири** о стилях межличностных отношений людей и их соотносением с конкретными характеристиками их конфликтного поведения (таблица 4.3). В процессе конфликтного взаимодействия с другими людьми личность реализует себя в определенном стиле межличностных отношений, наполняющим ее поведение определенными характеристиками.

Таблица 4.3. – Соотношение стиля межличностных отношений и конфликтного поведения по Т. Лири

Стиль межличностных отношений	Тип конфликтного поведения
1. Властно-лидирующий (авторитарный)	Догматизм и деспотичность в действиях и поступках, нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей
2. Независимо-доминирующий	Уверенность и независимость в действиях, самодовольство, чувство превосходства по отношению к окружающим, обособленная позиция в группе
3. Прямолинейно-агрессивный (агрессивный)	Настойчивость в достижении целей, чрезмерное упорство, часто недружелюбие, несдержанность, вспыльчивость
4. Недоверчиво-скептический	Обидчивость, недоверчивость, скептицизм и неконформность, склонность к критицизму, недовольство окружающими, подозрительность

Продолжение таблицы 4.3

5. Покорно-застенчивый	Полная покорность в отношении с другими, скромность и застенчивость, повышенное чувство вины, самоунижение
6. Зависимо-послушный (зависимый)	Потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, сверхконформность, полная зависимость от мнения других людей
7. Конвенционально-сотрудничающий	Компромиссное поведение, стремление к сотрудничеству с группой, несдержанность в излиянии своего дружелюбия
8. Ответственно-великодушный	Гиперсоциальные установки, альтруизм, готовность помогать и сочувствовать окружающим, мягкосердечность, сверхобязательность

**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 Влияние межличностных отношений на социально-психологический климат группы. Социально-психологический климат группы может изменяться в соответствии с психологическим состоянием отдельных его членов. Каждый человек является частью структуры того коллектива, членом которого он является, и в непосредственной степени влияет на его психологический климат.

Важнейшим фактором положительного психологического климата в группе является его сплоченность. Сплоченность группы – основная мера его единения и стабильности, основанная на товариществе, взаимопомощи и взаимопонимании, это очень важная характеристика. Чем более сплочен коллектив, тем стабильнее в нем 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 её социально-психологический климат.

## **II БЛОК САМООБРАЗОВАНИЯ**

### **Темы рефератов**

1. Межличностное взаимодействие в структуре совместной деятельности и общения.
2. Проблема аттракции в социальной психологии. Факторы, влияющие на аттракцию.
3. Проблема конформности в социальной психологии.
4. Проблема межличностных отношений в различных сферах деятельности человека.
5. Проблема социальной взаимопомощи и ответственности.
6. Психологические механизмы и способы воздействия на других людей.
7. Инцидент и провокация, их роль в конфликте.
8. Причины возникновения конфликтов в педагогической деятельности.
9. Психологические методы диагностики конфликтных ситуаций.
10. Динамика развития межгрупповых конфликтов.
11. Формы и методы урегулирования профессиональных конфликтов.

### **Работа с научным текстом**

Ниже приведены фрагменты из книг «Социальная психология» российских авторов Л. Г. Почебут и И. А. Мейжис «Теория человеческих отношений Э. Мейо» [5, с. 286–288] и «Методика воспитания коллектива» классика советской педагогики В. А. Сухомлинского «Мудрая власть педагога над личностью и коллективом» [12, с. 185]. Для анализа текста рекомендуется:

- выделить основные идеи (подчёркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.

### **Теория «человеческих отношений» Э. Мейо** (Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис)

Теория «человеческих отношений» была впервые сформулирована Элтоном Мейо (1880–1949) после нескольких лет экспериментальной работы. Эксперименты начали проводиться в 1924 г. на заводе Хоторна, принадлежавшем компании «Вестерн Электрик» в городке Чичеро, неподалеку от Чикаго. В 1928 г. на втором этапе исследований для выяснения причин снижения производительности труда был приглашен Э. Мейо, известный профессор Гарвардского университета. Он начал с того, что разделил коллектив цеха на экспериментальную и контрольную группы и улучшил освещение рабочих мест на экспериментальном участке, что привело к повышению эффективности труда. Затем он еще больше усилил освещенность, но производительность увеличилась и в экспериментальной, и в контрольной группах. Это озадачило ученого, так как дело оказалось не в освещенности. Когда он убрал дополнительное освещение, производительность продолжала расти.

Наиболее известной серией экспериментов стало «исследование сборки реле в тестовой комнате». В ней участвовала небольшая группа из шести женщин, пяти сборщиц реле и одной комплектовщицы. Они работали в отдельном помещении, а условия работы им меняли достаточно часто – меняли освещенность, заработную плату, длительность рабочего дня, количество перерывов, вводили и отменяли бесплатное питание и пр. Любые изменения, в том числе и негативные, приводили к повышению производительности труда. Ученый предположил, что в эксперименте дает о себе знать неизвестная переменная, и, вероятно, такой переменной является сам факт участия в эксперименте. Э. Мейо делает свое первое открытие: внимание к рядовому работнику со стороны администрации и исследователей приводит к повышению производительности труда. Данный феномен позднее получил название Хоторнского эффекта.

**Хоторнский эффект** – это условия, в которых новизна, интерес к эксперименту или повышенное внимание к вопросу приводили к искаженному, зачастую слишком благоприятному, результату. Участники эксперимента работали действительно намного усерднее, чем обычно, благодаря одному только сознанию, что они причастны к эксперименту.

Исследования Э. Мейо показали также, что работники завода стремились создавать неформальные группы, в которых они могли бы реализовать свои межличностные отношения во время дополнительных перерывов. Это также привело к значительному повышению эффективности производства. Так, впервые было научно установлено, что принадлежность к группе, разнообразные отношения с окружающими дают работникам психологические выгоды, не менее важные для них, чем получаемая зарплата. Так в центре внимания оказались человеческие отношения. Исследователи установили, что вступление в неформальные группы удовлетворяет следующие социальные потребности:

- чувство принадлежности, которое было признано одной из самых сильных эмоциональных потребностей;
- получение и оказание помощи в процессе организации труда;
- чувство защищенности, которое удовлетворяется за счет единства и сплоченности коллектива;
- потребность в информации, которая удовлетворяется в общении;
- установление дружеских контактов, которые приводят к более тесному эмоциональному общению и проявлению взаимных симпатий.

То, что человеческие отношения имеют огромное значение для людей, было известно еще философам древности. Но понадобилось вмешательство инженеров,

которые в бесконечной погоне за прибылью пришли к выводу: производительность труда – сложное явление, в котором душевное состояние работника, психологическая атмосфера в рабочей группе и отношения между людьми не менее важны, чем технологии. Великое открытие Э. Мейо как руководителя исследования заключалось в том, что социальные и психологические факторы оказывают на производительность труда более сильное влияние, чем физические, при условии, что сама организация труда уже достаточно эффективна.

Благодаря исследованиям Э. Мейо в США распространяется термин «человеческие отношения» и в период экономического кризиса 30-х гг. XX века возникает особая политическая доктрина «человеческих отношений», превратившаяся в официальную программу управления организациями. В основу доктрины положены следующие принципы:

1. Человек – это «социальное существо», для него важна принадлежность к определенной группе и включенность в контекст группового поведения.

2. Бюрократическая организация с ее жесткой иерархией несовместима с природой человека и его свободой.

3. Руководители предприятий в большей степени должны ориентироваться на людей, чем на продукцию. Работникам необходимо создавать благоприятные условия труда и общения для того, чтобы повысить их производительность.

4. Вознаграждение за труд всей группы эффективнее вознаграждения одного человека. Социальное вознаграждение эффективнее экономического. Демократический стиль руководства, повышение удовлетворенности трудом и взаимоотношениями, создание атмосферы сотрудничества являются элементами социального вознаграждения.

Э. Мейо считал, что концентрация внимания управляющих на социальных и психологических аспектах трудовой деятельности людей – это основной путь разрешения общественных противоречий и обеспечения социальной стабильности общества. Все это положило начало новому направлению в управлении предприятиями, возник партисипативный менеджмент, предполагающий участие простых работников в планировании и организации производственной деятельности, а на заводах и фабриках появились службы, получившие название publicrelations и humanengineering.

Многие современные ученые критикуют Хоторнские эксперименты, и вполне справедливо. Красивая картинка, в которой рабочие не замечают разницы в условиях труда и волнуются о том, чтобы их считали особенными, способствовала изменению взаимоотношений между людьми на производстве и привела к тому, что корпорации стали уделять большое внимание гуманному обращению с работниками, пытаются создать одну большую счастливую семью рабочих и руководителей. Но такая картинка также помогает усилить власть руководства и предотвратить повсеместное создание рабочих организаций, стремление к которым, по мнению некоторых историков, и явилось истинной причиной исследований, проведенных в «Вестерн электрик».

#### **Вопросы:**

1. В чем состоит сущность «Хоторнского эффекта», установленного Э. Мейо в ходе проведенных экспериментов?

2. Как влияют человеческие отношения на производительность труда в коллективе?

3. Что было положено в основу официальной американской доктрины управления организациями по результатам экспериментов Э. Мейо.

### **Мудрая власть педагога над личностью и коллективом (В. А. Сухомлинский)**

Власть педагога над личностью и коллективом – одна из главнейших проблем воспитания. Я знал одного учителя, который работает уже лет тридцать. В школе и в районе Иван Корнеевич считался трудолюбивым, добросовестным педагогом. «Добивается, чтобы дети работали, – так характеризовал его директор. – Не терпит безделья. У него и самый ленивый станет трудолюбивым. Не допускает фамильярности. Но... странная вещь: не любят его дети. Почему – не понимаю. Уж не потому ли, что он слишком требовательный?». Трижды довелось мне побывать на уроках Ивана Корнеевича. Видел и его взаимоотношения с детьми в неурочное время, когда учитель и дети встречаются просто так. Уже на первом уроке что-то в отношении Ивана Корнеевича к детям насторожило меня. Но что – никак не мог понять. Говорил учитель с детьми чрезвычайно снисходительным тоном. Но этот недостаток бывает у многих и сам по себе не является злом. Я прислушивался к каждому слову учителя, пытался уловить подтекст. Наконец небольшое событие, произошедшее на уроке, словно бы открыло мне глаза. Просматривая тетради с выполненным дома упражнением, Иван Корнеевич остановился возле Петрика.

– До каких пор ты будешь писать это слово с ошибкой? – спросил учитель.

В его словах мне послышалась не тревога, не обеспокоенность, а угроза. Мальчик стоял склонив голову.

– Что мне с тобой делать? – продолжал Иван Корнеевич.

И я с удивлением заметил, что глаза его стали веселыми. Мне в ту минуту припомнился старый рыбак дед Клим, который, выбирая карасей из верши, долго любовался ими, словно решая, вытаскивать их из воды или не вытаскивать, хотя про себя он это решил давно, а сейчас только наслаждается мыслью: вот вы, красноперые, в моих руках...

«Да ведь он любит, наслаждается своей властью, – словно искра озарила мое сознание мысль. – Он переживает приятные минуты, решая, чем наказать Петрика за невнимательность».

– Что ж мне с тобой делать? – еще раз спросил Иван Корнеевич. – Сколько раз напишешь это слово в тетради, чтобы думал лучше, чтобы головка работала? (Позже я узнал: это было его любимое выражение – «чтоб головка работала».)

– Десять раз напишу, – вздохнув, сказал Петрик.

– Ты угадал мою мысль, – заметил Иван Корнеевич. – Десять раз – пока что достаточно.

В классе залегла тишина. Какая-то тяжелая, гнетущая. Петрик писал ненавистное слово, а учитель продолжал просматривать тетради. Найдя ошибку у Илька, снова спросил, будто у самого себя:

– Что мне с тобой делать?..

Илько вел себя не так, как Петрик. Он умоляюще смотрел в глаза Ивана Корнеевича, обещал больше не допускать ошибок. Учитель сказал:

– Ну что ж, пусть будет пока что так. Подумай хорошо, как писать это слово, и составь дома предложение. А допустишь еще ошибку в этом слове – сколько раз напишешь его?

– Двадцать раз, – быстро ответил Илько и опустил голову.

– То-то же! Не забывай.

Стало ясно, что на десятикратное, двадцатикратное написание слова дети смотрят как на наказание... Почему? Ведь бывает и это необходимо, и ребенок с удовольствием это делает. Почему же тут ученики относятся к работе как к наказанию? Один школьник забыл дома тетрадь с домашним заданием, и Иван Корнеевич вслух подумал,

что делать с Андреем – послать домой за тетрадкой или простить (а жил Андрей за два километра от школы). Так он смаковал мысль о своем праве наказывать. На другом уроке маленькая Зоя выполнила задание некаллиграфическим почерком. Подумав вслух, что делать с Зоей, Иван Корнеевич сказал: «Выйди к доске, подними тетрадь, покажи, как ты пишешь». Когда Зоя подняла тетрадь, Иван Корнеевич спросил:

– Дети, как пишет Зоя?

– Плохо, – как-то принужденно и испуганно сказали дети.

На третьем уроке Иван Корнеевич поставил в угол подвижного черноглазого Колю за то, что тот толкнул товарища и засмеялся, когда учитель что-то объяснял. Ставя в угол, учитель предупредил: «Постой, пока не решишь, как вести себя дальше. Решишь вести себя хорошо – подними руку, скажи мне, и я посажу тебя на место». Коля простоял до конца урока. Его веселые, дерзкие глаза выразительно говорили: хоть и пять часов буду стоять, а не сдамся!.. Больно было смотреть на человека, выставленного перед товарищами неизвестно для чего; но вместе с тем хотелось подойти к Коле и сказать: «Молодец, будь нестигаемым! Беда только, что для воспитания нестигаемости учитель не предложил тебе чего-то другого...» Я радовался в душе за мальчика и с сожалением смотрел на Илью: этот ребенок уже сломлен, задерган, запуган:

Что нужно сказать о «методе» Ивана Корнеевича? Я рассказал об этом для того, чтобы показать, как неумело, примитивно пользуется этот педагог тонким и нежным инструментом – своей властью над человеком. Такое проявление власти педагога опустошает детскую душу, порождает недоверие, даже ненависть человека к человеку. В такой атмосфере не может быть и речи о коллективе, ибо детей не объединяет любимая работа. Там, где работа делается ненавистной и используется учителем как наказание, где воспитанник боится воспитателя, сердца становятся грубыми, холодными, равнодушными.

Каждого из нас должна тревожить мысль об этой чрезвычайно важной проблеме нашей профессии – проблеме власти педагога, власти человека над человеком, власти старшего над младшим. В том фонде воспитательных средств, который есть в распоряжении педагога, его власть над детьми – наиболее общее, всеобъемлющее и одновременно острое, тонкое, хрупкое и опасное средство. Это инструмент, которым можно сделать безболезненную и незаметную операцию, но можно и больно раскроить нежную ткань детской души. Инструмент этот весьма необходимый и одновременно небезопасный. Все зависит от того, как им пользоваться, с какими побуждениями подходить к человеку. Властвование над детьми – одно из труднейших испытаний для педагога, один из показателей педагогической культуры.

Ф. М. Достоевский писал, что человек может огрубеть и отупеть, превратиться в тирана, если применяет свою власть над человеком для унижения человека. Эта мысль животрепещуща и сегодня, она непосредственно касается школы и воспитания. Если бы это было не так, если бы во взаимоотношениях старших с младшими, родителей с детьми, учителей с воспитанниками все было благополучно, то многих жгучих проблем многотрудной педагогической работы в школе не существовало – все шло бы как по маслу. Но, к сожалению, в практике бывает часто не так. Мудрое предостережение великого мыслителя и художника приобретает в наши дни – в дни развития человеческой индивидуальности – особый смысл. Слова Ф. М. Достоевского о власти с

целью унижения, о тирании я вспомнил, наблюдая, как Иван Корнеевич любовался своей властью над человеком, как этот тонкий инструмент использовался – возможно, и вопреки желанию учителя – для зла. Конечно, Иван Корнеевич – редкостное явление. Но давайте, как говорится, положив руку на сердце признаемся, уважаемые коллеги, самим себе: еще можно нередко встретить учителя, который делает с ребенком не то, что подсказали бы ему мудрые размышления, а то, на что его толкает сиюминутное, скоропреходящее настроение.

Переступая порог школы, решив посвятить свою жизнь благородному делу творения Человека, будем помнить, друзья, что перед нами большая опасность – очутиться в плену капризных скоропроходящих коллизий настроения. Настроение действует молниеносно, мысль же плетется где-то позади... – вот что часто выбивает у нас из рук сложный инструмент власти. В большой мере педагогическая мудрость зависит от того, насколько умело мы владем своими чувствами. <...>

Доверие ребенка к хорошему педагогу поистине безгранично. Переступив порог школы, став вашим воспитанником, он безгранично верит вам, каждое ваше слово для него – святая истина; ваше поведение для него – живая мудрость и образец нравственности. <...>

Педагогическое бескультурье и невежество начинаются там, где учитель, не понимая духовного мира ребенка, старается превратить детскую беззащитность в клетку, куда он загоняет маленькую птичку, делая с ней то, что ему кажется полезным и необходимым. Непонимание детской беззащитности, неумение ощущать ее сердцем – одна из причин жалкого положения учителя, который, в конце концов, теряет власть над ребенком.

Одной из истин моей педагогической веры есть правило: только тогда я имею право быть наставником, когда, понимая и сердцем ощущая безграничное детское доверие и неминуемую в связи с этим беззащитность, власть свою над ребенком основываю на этом доверии и этой беззащитности. Чем больше ребенок верит мне, чем с большей готовностью идет за мной, тем больше возрастает моя ответственность за каждый свой и его шаг.

#### Вопросы:

1. В чем, по мнению В. А. Сухомлинского, заключается мудрая власть педагога над личностью и коллективом учащихся?
2. Как понимает автор детское доверие и беззащитность ребенка?
3. Почему педагог должен уметь управлять своим эмоциональным состоянием?

#### Решение психологических задач

**Задача 1.** *Используя учебный материал, укажите отличия общественных и межличностных отношений. Заполните таблицу.*

Общественные отношения	Межличностные отношения
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

**Задача 2. Соотнесите виды межличностных отношений и их характеристики.**

<b>Виды межличностных отношений</b>	<b>Характеристика межличностных отношений</b>
1. Производственные отношения	<b>А.</b> Складываются вне трудовой деятельности на отдыхе и в быту
2. Бытовые отношения	<b>Б.</b> Нормативно предусмотренные взаимоотношения, закрепленные в официальных документах
3. Экономические отношения	<b>В.</b> Складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, учебных, хозяйственных, бытовых проблем, предполагают закрепленные правила поведения сотрудников по отношению друг к другу
4. Правовые отношения	<b>Г.</b> Закрепляются в моральных нормах поведения на уровне бытующих межличностных отношений, проистекают из нравственного самосознания конкретной общности людей
5. Нравственные отношения	<b>Д.</b> Закрепляются законодательным путем и устанавливают меру свободы личности как субъекта производственных, экономических, политических и других общественных отношений
6. Религиозные отношения	<b>Е.</b> Возникают на основе эмоционально-психологической привлекательности и эстетического отражении вещественных объектов внешнего мира, отличаются большой субъективной варианностью
7. Эстетические отношения	<b>Ж.</b> Концентрируются вокруг проблемы власти, с целью доминирования тех, кто ею обладает, и подчинению тех, кто ее лишен
8. Формальные (официальные) отношения	<b>З.</b> 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	<b>И.</b> Реализуются в сфере производства, владения и потребления, представляющей собой рынок материальной и духовной продукции
10. Политические отношения	<b>К.</b> Складываются вне трудовой деятельности на отдыхе и в быту

**Задача 3. В группе из 15 человек проводилось социометрическое исследование.**

**Факт 1.** Никто из членов группы не поинтересовался его результатами.

**Факт 2.** По данным экспериментального исследования никто в этой группе не получил взаимных выборов.

*Как вы думаете, существует ли связь между этими фактами? Как каждый из них характеризует структуру группы?*



**Задача 4.** *Используя учебный материал, заполните таблицу. Укажите, виды межличностных отношений, относящиеся к позитивным, нейтральным, негативным?*

Позитивные межличностные отношения («навстречу людям»)	Нейтральные межличностные отношения («от людей»)	Негативные межличностные отношения («против других»)
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.

**Задача 5.** *Что позволяет выяснить социометрический тест? Приведите сильные стороны данного теста и его ограничения.*

Социометрический тест – метод изучения межличностных отношений в конкретных группах между хорошо знакомыми людьми. По форме представляет собой ответы на вопросы о том, с кем человек хотел бы выполнить какую-нибудь работу, действие или, напротив, с кем ему не хотелось бы участвовать в каком-либо деле.

**Задача 6.** *Согласно исследованиям российских психологов Л. Г. Почебут и И. А. Мейжис укажите 8 основных условий, при которых может возникнуть любовь. Свой ответ обоснуйте.*

1. \_\_\_\_\_ ; 2. \_\_\_\_\_ ;
3. \_\_\_\_\_ ; 4. \_\_\_\_\_ ;
5. \_\_\_\_\_ ; 6. \_\_\_\_\_ ;
7. \_\_\_\_\_ ; 8. \_\_\_\_\_ .

**Задача 7.** *Используя учебный материал, вставьте пропущенное слово в предложение.*

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 \_\_\_\_\_.

**Слова, которые необходимо вставить:** субъекты (стороны) конфликта, разрешение конфликта, конфликтная ситуация, конфликтология, инцидент, конфликтогены.

**Задача 8.** В таблице указаны стратегии поведения личности в конфликте (столбец слева) и дана их характеристика (столбец справа) по Томасу-Килмену. Соотнесите стратегии с их содержанием:

Стратегии поведения в конфликте	Содержание
1. Соперничество	А. Нежелание вступать в конфронтацию, уход от конфликта
2. Сотрудничество	В. Уступчивость, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого
3. Избегание	Б. 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

**Задача 9.** Является ли описанная ситуация конфликтом? Каковы перспективы развития данной ситуации и механизмы управления ею?

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.

**Задача 10.** Является ли описанная ситуация конфликтом? Ответ обоснуйте.

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.

**Задача 11.** Можно ли описанную ситуацию считать как конфликтную? Если нет, то каковы перспективы развития описанной ситуации в конфликте.

Принимая на работу сотрудника, руководитель фирмы пообещал через два месяца перевести его на вышестоящую должность. По истечении указанного срока обещание руководителя не выполнено.

**Задача 12.** Используя учебный материал, охарактеризуйте данную конфликтную ситуацию. Предложите пути ее разрешения.

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.

**Задача 13. Используя учебный материал, охарактеризуйте данную конфликтную ситуацию. Укажите способы предупреждения такого рода конфликтов. Предложите пути выхода из сложившихся обстоятельств.**

Антон в школе получил плохую оценку. 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.

**Задача 14. Прочитайте приведенные ниже высказывания. Какое из них, на Ваш взгляд, наиболее полно отражает суть конфликта и способы его разрешения. Обоснуйте свою точку зрения.**

1. Разнообразие и индивидуальность человеческих характеров и мнений являются одним из главных условий материального и морального прогресса (К. Поппер).

2. Поистине всегда там, где недостает разумных доводов, их заменяет крик (Леонардо да Винчи).

3. При деловом конфликте идет обсуждение проблемы. В психологическом конфликте обсуждаются личности. Психологический конфликт идет до взаимного уничтожения, а деловой решает проблему и сближает партнеров (М. Литвак).

4. Конфликтные ситуации неизбежны, но умный ищет выход из них, а дурак – вход. (В. Губарев).

5. Решение острых проблем обычно ищут за круглым столом (А. Иванов).

6. Ни один конфликт не был разрешен насильем. Можно победить или проиграть, но, рано или поздно, всё равно придётся договариваться (Р. Злотников).

7. Умейте прощать, ведь это свойство сильных. Слабые никогда не прощают (М. Ганди).

8. Во время ссоры с дорогим для Вас человеком задавайте себе главный вопрос: «Я хочу быть правым или счастливым?» (неизвестный автор).

9. Чем старше и мудрее человек, тем меньше ему хочется выяснять отношения. Хочется просто встать, пожелать всего хорошего и уйти (Б. Шоу).

10. Я всегда старался не раздражаться и уступать в ссоре, чем и достигал умиротворения, а потом уже в спокойном состоянии дело улаживалось само собой. Почти всегда приходится жалеть, что ссора не была прекращена вначале (Л. Н. Толстой).

**Задача 15. Придумайте рассказ, в котором встречаются слова:** личность, социальные стереотипы, индивидуальный жизненный опыт, общество, социальные роли, конфликт, межличностный конфликт, межгрупповой конфликт, внутриличностный конфликт.

**Время на работу 10 минут. После завершения работы прочитайте некоторые из рассказов вслух.**

**Рассказ оценивают по следующим критериям: законченность рассказа, яркость и оригинальность образов, необычность сюжета, неожиданность концовки.**

**Задача 16. Определите виды конфликта.**



**Задача 17. Прочитайте притчи. Определите их психологический смысл? Свой ответ обоснуйте.**

**«Два волка»**

Когда-то давно старик открыл своему внуку одну жизненную истину:

– В каждом человеке идёт борьба, очень похожая на борьбу двух волков. Один волк представляет зло: зависть, ревность, сожаление, эгоизм, амбиции, ложь. Другой волк представляет добро: мир, любовь, надежду, истину, доброту и верность. Внук, тронутый до глубины души словами деда, задумался, а потом спросил:

– А какой волк в конце побеждает?

Старик улыбнулся и ответил:

– Всегда побеждает тот волк, которого ты кормишь.

### **«Доброта и вежливость»**

Однажды к Учителю пришёл юноша и попросил разрешения заниматься у него.

– Зачем тебе это? – спросил мастер.

– Хочу стать сильным и непобедимым.

– Тогда стань им! Будь добр со всеми, вежлив и внимателен. Доброта и вежливость снискают тебе уважение других. Твой дух станет чистым и добрым, а значит, сильным. Внимательность поможет тебе замечать самые тончайшие изменения, что даст возможность найти путь для того, чтобы избежать конфликта, а значит, выиграть поединок, не вступая в него. Если же ты научишься предотвращать конфликты, то станешь непобедимым.

– Почему?

– Потому что тебе не с кем будет сражаться.

Юноша ушёл, но через несколько лет вернулся к Учителю.

– Что тебе нужно? – спросил старый мастер.

– Я пришёл поинтересоваться вашим здоровьем и узнать, нуждается ли вы в помощи... И тогда Учитель взял его в ученики.

### **«Притча о взаимопонимании»**

Живут в соседних домах две разных семьи. Одни всё время ссорятся, а у других всегда тишина и взаимопонимание. Однажды, позавидовав мирной соседской семье, жена говорит мужу: – «Сходи к соседям и посмотри, что такого они делают, что у них всегда все хорошо». Пошел, спрятался и наблюдает. Вот видит, женщина моет полы в доме, вдруг что-то ее отвлекло, и она побежала на кухню. В это время ее мужу надо было срочно в дом. Он не заметил ведро с водой, зацепил его и вода разлилась. Тут пришла жена, извиняется перед мужем, говорит: – «Прости, дорогой, я виновата». – «Нет, это ты прости, я виноват». Расстроился мужчина, и пошел домой. Дома жена спрашивает: – «Ну, что, посмотрел?» – «Да!» – «Ну что? – Все понял! У нас все правы, а у них все виноваты».

### **«Притча о гневе и заборе с гвоздями»**

Жил-был очень вспыльчивый и несдержанный человек. И вот однажды его отец дал ему мешочек с гвоздями и наказал каждый раз, когда он не сдержит своего гнева, вбивать один гвоздь в столб забора. В первый день в заборе было несколько десятков гвоздей. Через неделю молодой человек научился сдерживать себя, и с каждым днем число забиваемых в столб гвоздей стало уменьшаться. Юноша понял, что контролировать свою вспыльчивость легче, чем вбивать гвозди. Наконец пришел день, когда он ни разу не потерял самообладания. Он рассказал об этом своему отцу, и тот сказал, что с этого дня каждый раз, когда сыну удастся сдерживаться, он может вытаскивать из столба по одному гвоздю. Шло время, и пришел день, когда юноша мог сообщить отцу, что в столбе не осталось ни одного гвоздя. Тогда отец взял сына за руку и подвел к забору: – «Ты неплохо справился, но ты видишь, сколько в столбе дыр? Он уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него в душе остается такой же шрам, как эти дыры».

### III ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ БЛОК

#### Методика 1 «Социометрический тест» [13, с. 90–93]

**Назначение методики:** изучить социометрический статус каждого ученика в классе, особенности взаимоотношений, состав группировок.

**Описание методики:** эксперимент проводится с учащимися всего класса. Каждому школьнику дается лист бумаги. В правом верхнем углу ученики пишут свою фамилию. Учащимся зачитывается один из нижеперечисленных вопросов и предлагается ответить на него, записав фамилии трех своих одноклассников, которых они хотели бы выбрать для совместной деятельности.

#### Варианты вопросов:

1. С кем из одноклассников ты хотел бы сидеть за одной партой?
2. Если бы ваш класс расформировывали, то с кем из своих одноклассников ты бы хотел продолжить учебу?
3. Представьте, что вам предстоит интересное путешествие. С кем из одноклассников ты хотел бы его совершить? И т. п.

#### Обработка данных

Сначала определяется статус каждого члена коллектива. Для этого все данные, полученные в ходе опроса, заносятся в матрицу № 1 (таблица 4.4).

Затем следует подсчитать число выборов, полученных каждым участником эксперимента, и записать его в графе «Всего выборов». Затем на матрице отмечаются взаимные выборы и отмечается их количество в графе «Из них взаимных». Проанализировав полученные результаты, необходимо дать характеристику социометрического статуса школьников на основе полученных ими выборов: «социометрические звезды» – 6 и более выборов; «предпочитаемые» – 4–5 выборов; «принятые» – 1–3 выбора; «изолированные» – 0 выборов.

Таблица 4.4. – Матрица № 1

№ п/п	Кто выбирает	Кого выбирают														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.	Алешко				×					×			×			
2.	Бондаренко															
3.	Гладышев															
4.	Дмитриев	×				×								×		
5.	Зайцев															
6.	Иванов															
7.	Клочков															
8.	Леонтьев															
9.	Петров															
10.	Рогозин															
11.	Сидоров															
12.	Шаров															
13.	Юрьев															
14.	Яковлев															
15.	Ядов															
	<b>Всего выборов</b>															
	<b>Из них взаимных</b>															

Далее следует высказать предположения о возможных причинах того или иного статуса ученика.

Данные матрицы позволяют вычислить **коэффициент взаимности** выборов (**КВ**):

$$\text{КВ} = \frac{\text{количество взаимных выборов}}{\text{общее количество выборов}} \times 100 \%$$

**Высокий показатель** взаимности – **67–100 %**; **средний показатель** взаимности – **33–67 %**; **низкий показатель** взаимности – **0–33 %**.

Далее следует определить **уровень благополучия межличностных отношений**, для чего сравнивают количество учащихся, имеющих высокий и средний («звезды» и «предпочитаемые»), с количеством учащихся, имеющих низкий статус («принятые» и «изолированные»). Уровень благополучия считается высоким, если большинство учащихся имеют высокий статус; средним – если учащихся с высоким статусом столько же, сколько с более низким; низким – если число учащихся с низким статусом превышает число учащихся со средним и высоким статусом. Уровень благополучия межличностных отношений тем выше, чем меньше **коэффициент изолированности** (**КИ**), который вычисляется по формуле:

$$\text{КИ} = \frac{\text{количество изолированных}}{\text{общее количество учащихся}} \times 100 \%$$

**КИ** считается **высоким**, начиная с **15 %**.

Данные социометрии могут быть использованы для определения микрогрупп в классном коллективе. Для этого на основании матрицы № 1 составляется матрица № 2 (таблица 4.5), которая показывает микроклимат группы.

#### **Техника составления матрицы № 2**

1. Заготовить сетку, аналогично матрице № 1.
2. Выделить в матрице № 1 любого школьника, предпочтительно имеющего наибольшее количество взаимных выборов с кем-либо из учеников.
3. Вписать, сохранив номер из 1-й матрицы, его фамилию в первую строчку и в первую колонку, поставить сохранившийся номер.
4. Во вторую строчку вписать фамилию ученика, оказавшегося во взаимном выборе. Фамилию вписать под тем номером, под которым он значится в матрице № 1. Этот же номер проставляют во второй колонке.
5. В клетках пересечения этих двух номеров поставить знак взаимного выбора.
6. В последующих строчках и колонках вписываются фамилии и номера всех учеников, которые находятся во взаимном выборе с двумя предшествующими.
7. После того как исчерпан круг учащихся, которые находятся во взаимном выборе, все значки, проставленные в матрице, обводятся жирной линией. Учащиеся, оказавшиеся в пределах этой линии, составляют одну микрогруппу.
8. Аналогичная работа продлевается с оставшимися учащимися. В классе может быть несколько микрогрупп. Учащиеся, не имеющие взаимных выборов, записываются в конце матрицы.

Данная матрица позволяет определить количество микрогрупп в классе (они на матрице обведены), сопоставить официальные и неофициальные микрогруппы. После этого необходимо дать характеристику неофициальных микрогрупп: их половой состав, причину объединения детей в микрогруппу, кто является лидером в ней, на чем основано лидерство, каков характер отношений в данной микрогруппе с другими и т. д.

Таблица 4.5. – Матрица № 2

№ п/п	Кто выбирает	Кого выбирают											
		4	1										
4.	Дмитриев		×										
1.	Алешко	×											

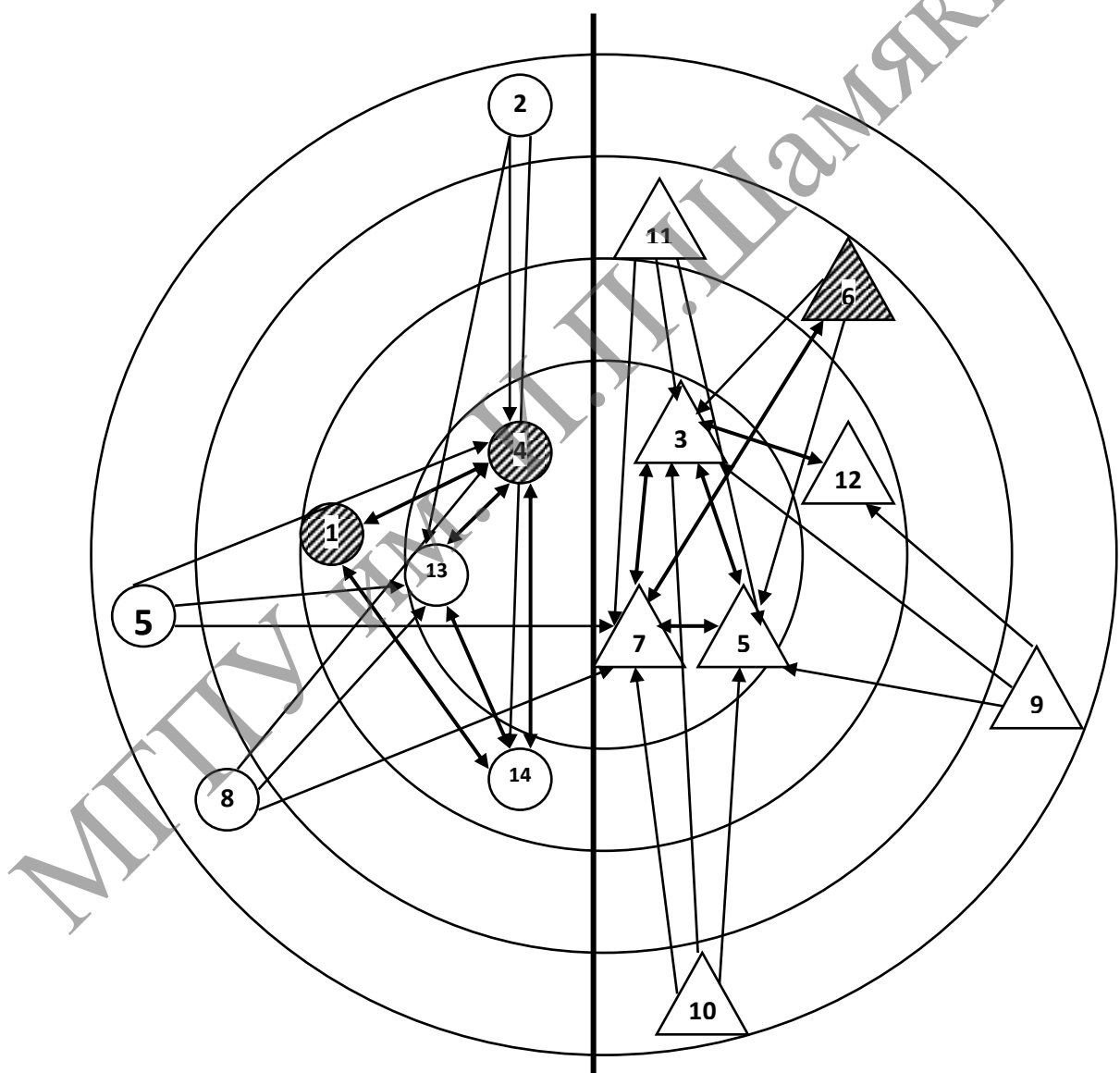


Рисунок 4.3. – Социограмма



**Социограмма** (рисунок 4.3) представляет собой четыре concentric окружности, в которые помещают все номера учащихся класса (**мальчиков** записывают в **треугольники**, **девочек** – в **кружочки**). В **первый круг** (центральный) помещают тех, кто набрал наибольшее количество положительных выборов (так называемые «**социометрические звезды**», которые имеют в два раза больше среднего количества выборов), **во второй круг** – «**предпочитаемых**» (имеющих среднее количество выборов), **в третий** – «**пренебрегаемых**» (число выборов меньше среднего), **в четвертый** – «**изолированных**» (не получивших ни одного выбора). **Взаимный выбор** обозначают сплошной линией со стрелками между двумя соответствующими номерами, **невзаимный** – сплошной со стрелкой (от того, кто выбирал, к тому, кого он выбирал). Для общей наглядности или при большом количестве учащихся в классе указанные линии целесообразно вычерчивать различными цветами. Номера формальных лидеров (комсорга, старосты и т. п.) заштриховывают.

### Методика 2 «Определение уровня конфликтоустойчивости» [14, с. 129–130]

**Назначение исследования.** Данная методика позволяет выявить основные стратегии поведения в потенциальной зоне конфликта – межличностных спорах – и косвенно определить уровень конфликтоустойчивости личности.

**Инструкция.** Внимательно прочтите и оцените каждое из десяти полярных суждений, указанных в бланке (таблица 4.6), которые в большей мере свойственны Вашему поведению. Для этого сначала определите, какое из двух крайних суждений подходит Вам, а затем оцените его по **5** балльной системе. Помните, что промежуточная графа «**3**» означает равнозначное присутствие обоих качеств. Крайние же значения **4–5** и **1–2** характеризуют либо уклонение от споров, либо непринужденное участие в разрешении спорных моментов.

Таблица 4.6. – Бланк

**Бланк для ответов**

Уклоняюсь от спора	5 4 3 2 1	Рвусь в спор
Отношусь к конкуренту без предвзятости	5 4 3 2 1	Подозрителен
Имею адекватную самооценку	5 4 3 2 1	Имею завышенную самооценку
Прислушиваюсь к мнению других	5 4 3 2 1	Не принимаю иных мнений
Не поддаюсь провокации, не завожусь	5 4 3 2 1	Легко завожусь
Уступаю в споре, иду на компромисс	5 4 3 2 1	Не уступаю в споре: победа или поражение
Если взрываюсь, то потом ощущаю чувство вины	5 4 3 2 1	Если взрываюсь, то считаю, что без этого нельзя
Выдерживаю корректный тон в споре, тактичность	5 4 3 2 1	Допускаю тон, не терпящий возражений, бестактность
Считаю, что в споре не надо демонстрировать свои эмоции	5 4 3 2 1	Считаю, что в споре нужно проявить сильный характер
Считаю, что спор – крайняя форма разрешения конфликта	5 4 3 2 1	Считаю, что спор необходим для разрешения конфликта

**Обработка и интерпретация данных.** Оцените по пятибалльной системе, насколько у Вас проявляется каждое из приведенных слева свойств. Подсчитайте общую сумму баллов. Начертите свой профиль поведения в спорных ситуациях. Проанализируйте причины полярных стратегий поведения с целью внесения необходимых коррективов.

**40–50 баллов** – высокий уровень конфликтоустойчивости.

**30–40 баллов** – средний уровень конфликтоустойчивости, свидетельствующий об ориентации личности к компромиссу, стремлении избегать конфликта.

**20–30 баллов** – низкий уровень конфликтоустойчивости, свидетельствующий о выраженной конфликтности.

**1–19 баллов** – очень низкий уровень конфликтоустойчивости. Данный уровень свойственен конфликтным людям.

**Методика 3 «Диагностика коммуникативной толерантности» (В. В. Бойко)**  
[14, с. 119–122]

**Назначение исследования и инструкция.** С помощью данной методики Вам предоставляется возможность совершить экскурс в многообразие человеческих отношений. С этой целью Вам предлагается оценить себя в девяти предложенных несложных ситуациях взаимодействия с другими людьми. Помните, что при ответе важна первая реакция и то, что нет плохих или хороших ответов. Отвечать надо долго не раздумывая, без пропусков, свои ответы проставлять в таблицах (колонка баллы).

**1. Проверьте себя:** насколько вы способны принимать или не принимать индивидуальности встречающихся нам людей. Ниже приводятся суждения; воспользуйтесь оценками от **0** до **3 баллов**, чтобы выразить, сколь они верны по отношению лично к Вам:

**0 баллов** – совсем неверно,

**1** – верно в некоторой степени (не сильно)

**2** – верно в значительной степени (значительно)

**3** – верно в высшей степени (очень сильно)

	Ситуации	Баллы
1	Медлительные люди обычно действуют мне на нервы	
2	Меня раздражают суетливые, непоседливые люди	
3	Шумные детские игры переношу с трудом	
4	Оригинальные, нестандартные, яркие личности обычно действуют на меня отрицательно	
5	Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня	
	<b>Всего:</b>	

**2. Проверьте себя:** нет ли у вас тенденции оценивать людей, исходя из собственного «Я». Мету согласия с суждениями, как и в предыдущем случае, выразайте ответами в баллах от **0** до **3**.

	Ситуации	Баллы
1	Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник	
2	Меня раздражают любители поговорить	
3	Я тяготился бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если он проявит инициативу	
4	Я тяготился бы разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры	
5	Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня, чем у меня	
	<b>Всего:</b>	

**3. Проверьте себя:** в какой мере категоричны или неизменны Ваши оценки в адрес окружающих.

	Ситуации	Баллы
1	Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, наряды)	
2	Так называемые «новые русские» обычно производят неприятное впечатление либо бескультурьем, либо рвачеством	
3	Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне	
4	Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу	
5	Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем	
	<b>Всего:</b>	

**4. Проверьте себя:** в какой степени Вы умеете скрывать или сглаживать неприятные впечатления при столкновении с некоммуникабельными качествами людей (степень согласия с суждениями оценивайте от **0** до **3 баллов**):

	Ситуации	Баллы
1	Считаю, что на грубость надо отвечать тем же	
2	Мне трудно скрыть, если человек чем-либо неприятен	
3	Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем	
4	Мне неприятны самоуверенные люди	
5	Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте	
	<b>Всего:</b>	

**5. Проверьте себя:** есть ли у Вас склонность переделывать и перевоспитывать партнера (оценка суждений от **0** до **3 баллов**).

	Ситуации	Баллы
1	Я имею привычку поучать окружающих	
2	Невоспитанные люди возмущают меня	
3	Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо	
4	Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания	
5	Я люблю командовать близкими	
	<b>Всего:</b>	

**6. Проверьте себя:** в какой степени Вы склонны подгонять партнеров под себя, делать их удобными (оценка суждений от **0** до **3 баллов**).

	Ситуации	Баллы
1	Меня раздражают старики, когда они в час пик оказываются в городском транспорте или в магазинах	
2	Жить в номере гостиницы с посторонним человеком для меня просто пытка	
3	Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня	
4	Я проявляю нетерпение, когда мне возражают	
5	Меня раздражает, если партнер делает что-то по своему, не так, как мне того хочется	
	<b>Всего:</b>	

**7. Проверьте себя:** свойственна ли Вам такая тенденция поведения (оценка суждений от **0** до **3** баллов):

	Ситуации	Баллы
1	Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам	
2	Меня часто упрекают в ворчливости	
3	Я долго помню нанесенные мне обиды теми, кого я ценю или уважаю	
4	Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки	
5	Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, то я на него тем не менее обижусь	
	<b>Всего:</b>	

**8. Проверьте себя:** в какой степени Вы терпимы к дискомфортным состояниям окружающих (оценка суждений от **0** до **3** баллов):

	Ситуации	Баллы
1	Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку	
2	Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих болезнях	
3	Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь	
4	Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг)	
5	Мне иногда нравится позлить кого-нибудь из родных и друзей	
	<b>Всего:</b>	

**9. Проверьте себя:** каковы Ваши адаптационные способности во взаимодействии с людьми (оценка суждений от **0** до **3** баллов):

	Ситуации	Баллы
1	Обычно мне трудно идти на уступки партнерам	
2	Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер	
3	Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе	
4	Я воздерживаюсь поддерживать отношения с несколькими странными людьми	
5	Обычно я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю. Что партнер прав.	
	<b>Всего:</b>	

**Обработка и интерпретация данных.** Итак, Вы ознакомились с поведенческими признаками, свидетельствующими о низком уровне общей коммуникативной толерантности. **Подсчитайте сумму баллов, полученных Вами по всем признакам, и сделайте вывод: чем больше баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности. Максимальное число баллов, которые можно набрать – 135, свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим, что вряд ли возможно для нормальной личности. Точно также невероятно получить ноль баллов – свидетельство терпимости ко всем типам партнеров во всех ситуациях.** В среднем, опрошенные набирают: руководители медицинских учреждений и подразделений – 40 баллов, медсестры – 43 балла, воспитатели – 31 балл. Сравните свои данные с приведенными сделайте вывод о своей коммуникативной толерантности.

Обратите внимание на то, по каким из 9 предложенных выше поведенческих признаков у вас высокие суммарные оценки – здесь возможен интервал от 0 до 15 баллов; чем больше баллов по конкретному признаку, тем менее вы терпимы к людям в данном аспекте отношений с ними. Напротив, чем меньше ваши оценки по тому или иному поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений с партнерами. Разумеется, полученные данные позволяют определить лишь основные тенденции, свойственные Вашему взаимодействию с партнерами. В непосредственном, живом общении личность проявляется ярче и многообразнее.

**Методика 4 Диагностика доброжелательности (по шкале Кэмпбелла)**  
[14, с. 125–126]

**Назначение исследования и инструкция.** Данная методика позволяет определить у студентов уровень развития доброжелательности. Внимательно прочитайте пары суждений опросника. Если Вы считаете, что какое-либо суждение из пары верно и соответствует Вашему представлению о себе и других людях, то в банке ответов (таблица 4.7) напротив номера суждения отметьте степень Вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу. Варианты ответов: «А» или «В». Если у Вас возникли какие-нибудь вопросы, задайте их прежде, чем начнете выполнять тест.

Таблица 4.7. – Бланк ответов

Ф.И.О. \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_  
 Возраст \_\_\_\_\_

**Бланк ответов**

№	«А»	«В»
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

**Опросник**

1. А. Человек чаще всего может быть уверен в других людях.  
 В. Доверять другому не безопасно, так как он может использовать это в своих целях.
2. А. Люди скорее будут помогать друг другу, чем оскорблять друг друга.  
 В. В наше время вряд ли найдется такой человек, которому можно было бы полностью довериться.
3. А. Ситуация, когда человек работает для других, полна опасности.  
 В. Друзья и сотрудники выступают лучшим гарантом безопасности.
4. А. Вера в других является основой выживания в наше время.  
 В. Доверять другим равнозначно поиску неприятностей.
5. А. Если знакомый просит займы. Лучше найти способ отказать ему.  
 В. Способность помочь другому составляет одну из лучших сторон нашей жизни.
6. А. «Договор дороже денег» – все еще лучшее правило в наше время.  
 В. В наше время необходимо стремиться угрожать всем независимо от собственных принципов.
7. А. Невозможно перепрыгнуть через себя.  
 В. Там, где есть воля, есть результат.
8. А. В деловых отношениях не место дружбе.  
 В. Основная функция деловых отношений состоит в возможности помочь другому.

**Обработка и интерпретация результатов.** Выборы, отражающие доброжелательное отношение к другим людям, обозначены звездочкой (\*). При совпадении ответа испытуемого с «ключом» (таблица 4.8) он оценивается в **1 балл**, при несовпадении – в **0 баллов**. Баллы суммируются.

Таблица 4.8. – Ключ

<b>Ключ</b>	
<b>№</b>	<b>Варианты ответа</b>
1	А
2	А
3	В
4	А
5	В
6	А
7	В
8	В

**Анализ результатов:** 4 балла и меньше – низкий показатель доброжелательного отношения к другим; 4–8 баллов – средний показатель доброжелательности отношения к другим; 8 баллов и выше – высокий показатель доброжелательности отношения к другим.

**Методика 5 Социально-перцептивная дифференциация малых групп** [14, с. 139–141]

**Назначение исследования.** Определение типов индивидуального восприятия реальных малых групп.

**Инструкция.** На каждый пункт анкеты возможны 3 варианта ответа, обозначенные буквами А, Б, В. Выберите тот вариант ответа, который наиболее точно отражает Вашу точку зрения. Помните, что «плохих» или «хороших» ответов в данной анкете нет. Букву Вашего ответа (А, Б или В) занесите в лист ответов против соответствующего номера вопроса. На каждый вопрос может быть выбран только один ответ.

#### Анкета

1. **Лучшими партнерами в группе я считаю тех, кто:**
  - А. Знает больше, чем я.
  - Б. Все вопросы стремится решать сообща.
  - В. Не отвлекает внимание преподавателя.
2. **Лучшими преподавателями являются те, которые:**
  - А. Имеет индивидуальный подход.
  - Б. Создают условия для помощи со стороны других.
  - В. Создают в коллективе атмосферу, в которой никто не боится высказываться.
3. **Я рад, когда мои друзья:**
  - А. Знают больше, чем я, и могут мне помочь.
  - Б. Умеют самостоятельно, не мешая другим, добиваться успехов.
  - В. Помогают другим, когда представится случай.
4. **Больше всего мне не нравится, когда в группе:**
  - А. Некому помогать и есть у кого поучиться
  - Б. Мне мешают при выполнении задачи.
  - В. Остальные слабее подготовлены, чем я.
5. **Мне кажется, что я способен на максимальное, когда:**
  - А. Я могу получить помощь и поддержку со стороны других.

- Б. Мои усилия будут достаточно вознаграждены.  
В. Есть возможность проявить инициативу, полезную для всех.
6. **Мне нравятся коллективы, в которых:**  
А. Каждый заинтересован в улучшении результатов всех.  
Б. Каждый занят своим делом и не мешает другим.  
В. Каждый человек может использовать других для решения своих задач.
7. **Я не удовлетворен преподавателями, которые:**  
А. Создают дух соперничества на занятиях.  
Б. Не занимаются увлеченно своей наукой.  
В. Не создают условий напряжения и жесткого контроля.
8. **Больше всего я удовлетворен жизнью, если:**  
А. Занимаюсь научной работой или узнаю что-то новое.  
Б. Общаюсь и отдыхаю  
В. Нужен кому-то и полезен.
9. **Основная роль учебного заведения должна заключаться:**  
А. В воспитании гражданина и гармонично развитой личности.  
Б. В подготовке человека к самостоятельной жизни и деятельности.  
В. В подготовке к общению и совместной деятельности человека.
10. **Если перед группой стоит какая-то проблема, то я:**  
А. Предпочитаю не вмешиваться.  
Б. Предпочитаю сам во всем разобраться, не полагаясь на других.  
В. Стремлюсь внести свой вклад в общее решение проблемы.
11. **Я бы учился лучше, ели бы преподаватель:**  
А. Имел ко мне индивидуальный подход.  
Б. Создавал условия для получения мной помощи со стороны других.  
В. Создавал условия для успеха, условия свободы выбора.
12. **Я испытываю плохое состояние, когда:**  
А. Не добиваюсь успеха в намеченном деле  
Б. Чувствую, что не нужен человеку, для меня очень уважаемому или любимому.  
В. Тебе в трудную минуту не помогают те, на кого надеялся больше всего.
13. **Больше всего я ценю:**  
А. Успех, в котором есть доля участия моих друзей или родных.  
Б. Общий успех общих близких и дорогих мне людей, в котором есть и моя заслуга.  
В. Свой собственный личный успех.
14. **Я предпочитаю работать:**  
А. Вместе с товарищами.  
Б. Самостоятельно.  
В. С ведущими в данной области преподавателями и специалистами.

**Обработка и интерпретация результатов.** Каждому выбранному ответу приписывается один балл. Баллы, набранные по всем пунктам опросника, суммируются для каждого типа восприятия отдельно с учетом предложенного ключа. Результат записывается в виде формулы:  $пИ + лП + мК$ , где  $п$ ,  $л$ ,  $м$ , – количество набранных баллов соответственно «индивидуалистическому» типу восприятия, «прагматическому» и «коллективистическому».



Таблица 4.9 – Ключ

<b>Ключ</b>					
«И»	«П»	«К»	«И»	«П»	«К»
1в	1б	1а	8а	8в	8б
2а	2в	2б	9б	9а	9в
3б	3в	3а	10б	10в	10а
4б	4а	4в	11а	11в	11б
5б	5в	5а	12а	12б	12в
6б	6а	6в	13в	13б	13а
7б	7а	7в	14б	14а	14в

**Индивидуалистический тип восприятия (И).** Индивид относится нейтрально к группе, уклоняясь от совместных форм деятельности и ограничивая контакты в общении.

**Прагматический тип восприятия (П).** Индивид оценивает группу с точки зрения полезности и отдает предпочтение контактам лишь с наиболее компетентными источниками информации и способными оказать помощь.

**Коллективистический тип восприятия (К).** Индивид воспринимает группу как самостоятельную ценность, при этом наблюдается заинтересованность в успехах каждого члена группы и стремление внести свой вклад в жизнедеятельность группы.

#### **IV РАЗВИВАЮЩИЙ БЛОК**

##### *Это интересно*

##### **Роль сотрудничества в разрешении конфликтов [5, с. 340]**

Американский психолог турецкого происхождения Музафер Шериф организовал серию экспериментов с целью изучения закономерностей человеческого поведения, которые стали классическими в определении причин конфликта, способах вовлечения в него, а также возможностях выхода с помощью сотрудничества. Эти эксперименты вошли в историю социальной психологии под именем автора, а результаты много раз были использованы для разрешения реальных конфликтов, в том числе и в международных отношениях. На первом этапе эксперимента между двумя группами мальчиков, отдыхавших в спортивном лагере, был искусственно спровоцирован конфликт, который быстро разросся и перешел в стадию «военных действий». Спустя две недели, когда был достигнут наивысший накал враждебности, исследователи приступили к следующей стадии эксперимента. Условия были изменены таким образом, что группы мальчиков вынуждены были действовать сообща, невзирая на вражду. Вначале нужно было общими усилиями починить водопровод, который «сломался». Затем потребовалось вытащить грузовик с продуктами из кювета, куда он «нечаянно» заехал. Наконец, нужно было выбрать для просмотра фильм и собрать деньги, чтобы взять его в прокат. Необходимость участвовать в общих делах привела к тому, что напряжение между группами постепенно исчезло, а через шесть дней границы между группами исчезли и был установлен мир. Важность этого эксперимента заключается в том, что он показал, во-первых, как легко разжечь конфликт между людьми, как быстро он разгорается и приводит к разрушительным для общества последствиям, а во-вторых, что любой конфликт может быть преодолен с помощью сотрудничества, в результате которого между людьми восстанавливается доверие. Сотрудничество, или кооперация, – это такой тип человеческих отношений, который ориентирован на совместную работу для получения максимальной выгоды одновременно для себя и для группы. М. Шериф доказал, что люди способны

преодолеть соперничество и даже испытывать друг к другу симпатию вследствие сотрудничества. Это действительно и для диад, и для целых народов, когда необходимо уладить международные конфликты. Все это позволяет говорить о закономерностях в человеческом поведении.

#### **Блиские отношения [5, с. 325]**

Люди нуждаются в близости и ищут близких отношений с другими всю свою жизнь, потому что одиночество, недостаток общения порождают чувство большого дискомфорта, ухудшают состояние здоровья. Значимость близких отношений неоднократно становилась предметом исследований в разных странах. В работе Л. Беркмана и С. Сума изучалось влияние близости на здоровье. Группа испытуемых была предварительно опрошена в 1965 г, а через 9 лет ученые проанализировали смертность в группе. Оказалось, что те, кто умер, были социально изолированы, у них не было близких контактов с родственниками и друзьями, они не были членами церковных общин, в которых поддерживаются тесные взаимосвязи. Выяснилось, что для женщин большую роль играют активные отношения с друзьями и родственниками, а большинство умерших мужчин не были женаты. Таким образом, уровень смертности напрямую обусловлен наличием или отсутствием близких отношений. К близким отношениям относятся привязанность, дружба и любовь, но важны и менее близкие отношения приязни, доброжелательности, добрососедства, другие позитивные контакты между людьми, потому что от них зависит наше ежедневное настроение и самочувствие. Большинству людей присуще стремление нравиться другим, поэтому на косметику, одежду и украшения тратятся огромные средства. Исследования в социальной психологии развития показали, что все формы выражения привязанности, дружбы и любви формируются на самых ранних этапах детства. Любви и дружбе нас учат те отношения, которые связывали нас с родителями и близкими в первые годы жизни.

#### **Трансактный анализ общения Э. Берна [5, с. 383–388]**

Каждый человек склонен вести себя по-разному в различных ситуациях. Корректный и вежливый руководитель предприятия выглядит деловитым, немного суховатым и рациональным в своем рабочем кабинете. Но этот же человек на трибуне стадиона может отчаянно кричать, радуясь забитому любимой командой голу. А «дама приятная во всех отношениях» неожиданно предстает перед нами разъяренной фурией в процессе выяснения отношений с мужем. Иными словами, каждый человек легко меняет свои обличья, играя ту или иную роль в жизни и мгновенно перевоплощаясь при попадании в разные ситуации. Как это происходит? Почему мы так легко изменяем свое поведение, вступая в отношения с разными людьми?

Для объяснения столь различного поведения человека американский психолог Эрик Берн разработал в начале 1960-х гг. теорию эго-состояний («Я» – состояний). Его знаменитая книга «Игры, в которые играют люди» стала мировым бестселлером и выдержала за 10 лет более 20 изданий. Она являет собой пример простого и понятного анализа складывающихся отношений в самых сложных ситуациях межличностного общения в семье и на работе.

Э. Берн предложил различать три состояния «Я»: Родитель, Взрослый и Ребенок. Каждое эго-состояние является замкнутым (мы находимся в одном из трех состояний при контакте с окружающей действительностью), и к нему применимы такие категории, как мыслить, чувствовать и действовать. Это значит, что:

– в состоянии «Я-взрослый» мы трезво оцениваем реальность, собираем и осмысливаем факты, действуем сообразно ситуации;

– в состоянии «Я-родитель» мы думаем, действуем и чувствуем, как наши родители;

– в состоянии «Я-ребенок» мы чувствуем и действуем, как в детстве.

Кроме того, Э. Берн создал функциональную модель состояний, в которой различает кормяще-заботливого и критичного родителя, а в состоянии ребенка выделяет приспособляющегося и бунтующего, свободного ребенка.

Ученый использовал термин «эго-состояния» для описания набора связанных друг с другом чувств, мыслей и видов поведения. Это следует понимать так: когда я говорю, что хотел бы повеселиться, то, возможно, я нахожусь в состоянии «Я-ребенок». Это не исключает состояния Взрослого, который хорошо оценивает ситуацию и прогнозирует вероятности, но в настоящее время я хотел бы отдохнуть и мои представления об отдыхе вызывают к активности другую часть моего Эго – состояние Я-ребенка.

Функциональная модель носит свехупрошенный характер, она дает нам лишь основы для определения эго-состояний, а не их анализ. Модель показывает, что во взрослом состоянии мы чаще размышляем, в детском – больше чувствуем, а в родительском – размышляем и выносим оценочные суждения.

Когда мы оказываемся в состоянии Я-родитель, то думаем, говорим, действуем, реагируем, чувствуем так, как это делали наши родители или другие люди, бывшие для нас тогда авторитетом. Впрочем, это не означает, что они действительно так себя вели. Скорее мы так воспринимали их поведение. И пережитое надежно хранится в нашей памяти.

Поведение Я-родитель мы переняли не только от наших родителей, но и от людей, выполнявших роль родителей в наших глазах, например от бабушек и дедушек, от старших братьев и сестер, учителей и других людей, оказавших на нас в раннем детстве соответствующее влияние. Причем не имеет значения, действительно ли эти авторитетные для нас люди вели себя так, как это сохранилось в нашей памяти, – мы переняли их поведение без критики и сомнений в его «правильности».

Внутри нас как будто есть запоминающее устройство. В одном файле хранится содержание когда-то услышанного нами в том виде, как мы его тогда восприняли, в другом – записана наша реакция на услышанное, в третьем – разные речевые и голосовые модели, которые используются в таких ситуациях. < ... >

Кормяще-заботливый Я-родитель характеризуется проявлением таких качеств, как готовность помочь, участие, тепло, ободрение, а также чрезмерная заботливость и хлопотливость. Это нормальное состояние, когда мы заботимся о детях так же, как когда-то наши родители о нас. В данном состоянии мы оказываем помощь человеку, попавшему в беду, ухаживаем за больным. Но иногда мы бываем навязчивы в своей заботе о выросших детях, чрезмерно опекаем подчиненных, пытаемся корректировать поведение друзей. И тогда неизменно мы сталкиваемся с раздражением наших партнеров по общению. Думается, что каждому приходилось говорить своим родителям фразу: «Ну что ты беспокоишься!? Я уже не маленький».

Критический Я-родитель хранит определенные заповеди, запреты, нормы, правила и всю совокупность предрассудков. Это тоже очень важное состояние личности, так как оно связано с социализацией и тем, насколько правильно усвоены те или иные общественные нормы, ценности и правила. Социальная патология личности обусловлена недостаточным развитием критического Я-родителя, который замещается Я-ребенком, что означает социальную незрелость и отсутствие ответственности. Слабо

развитое состояние критического Я-родителя присутствует у мелких воров, мошенников, других асоциальных типов, считающих возможным нарушать законы и правила.

В то же время критический Я-родитель бывает излишне требователен, а в нашей культуре порой даже груб. Например, когда начальник говорит секретарше приказным тоном: «Таня, принеси мне, пожалуйста, чашку кофе», да еще при этом добавляет: «И побыстрее, пожалуйста». Это говорит критический Я-родитель, который скептически относится к способностям своего секретаря, но точно знает, что она выполнит его распоряжение. В состоянии Я-взрослый он обязательно использовал бы вместо императива сослагательное наклонение и вопросительную интонацию, которая бы подчеркнула партнерский стиль отношений: «Таня, не могли бы вы принести мне чашку кофе?».

Правда, бывают и обратные ситуации, когда подчиненные принимают сослагательное наклонение за проявление слабости и неуверенности. В практике одного из авторов был случай на кафедре, когда лаборанты не подготовили необходимые документы вовремя. Пришлось им объяснять, что «просьба» заведующего кафедрой на самом деле является приказом, но выраженным в приемлемой форме, которая не предполагает унижения достоинства человека.

В состоянии Я-взрослый человек использует собственные знания, умения и опыт для анализа внутренней и внешней информации. Это тоже своеобразная база данных. Я-взрослый – это активное состояние, в котором мы трезво и рационально взвешиваем факты, учитываем реальное положение дел, используем ранее полученный опыт. Диктор телевидения, читающий новости, дает информацию, соответствующую состоянию Я-взрослый. Формулировки Я-взрослый касаются, как правило, какого-то одного вопроса и не содержат субъективной оценки. Сам способ подачи информации допускает возможность дискуссии. Здоровые деловые отношения строятся на позициях Я-взрослый. Именно в связи с этим люди говорят, что одна голова – хорошо, а две – лучше. Например, мастер объясняет прорабу, как надо действовать, чтобы решить техническую проблему. Прораб получает и перерабатывает информацию, уточняет ее, задает вопросы, предлагает свои решения и дискутирует с мастером в деловом тоне о возможностях решения проблемы. В таком случае и мастер, и прораб находятся в состояниях Я-взрослый.

Состояние Я-взрослый полезно в следующих ситуациях: при решении проблемы, при ведении переговоров, требующих взаимных уступок, то есть достижения компромисса, в процессе дискуссии и конструктивной критики, когда одновременно показываются и позитивные и негативные стороны, а также при преодолении трудностей в деловых отношениях.

Состояние Я-взрослый предполагает партнерские отношения при общении. Они основаны на признании равенства прав личностей вне зависимости от их статуса и положения в обществе. Достижение взрослого состояния для многих наших соотечественников представляет большую проблему. У нас часто встречаются люди, вошедшие в пенсионный возраст, но все еще не состоявшиеся как взрослые. Взрослое состояние им заменяет их критический Я-родитель.

### *Психологические упражнения и игры*

#### **Упражнение 1 Игра «Учимся слушать» [15, с. 83]**

**Цель упражнения:** выявить факторы, влияющие на эффективность слухового восприятия информации, научиться подмечать за собой и партнером ошибки словесного общения.

**Ход упражнения:** Все участники делятся на пары, желательно такие, в которых

партнеры недостаточно хорошо знакомы друг с другом. Ведущий напоминает участникам основные правила хорошего слушания. Один из игроков – «говорящий», другой – «слушающий». Игра проходит в четыре этапа. За продолжительностью каждого из них следит ведущий. Он же дает необходимые указания по ходу игры.

**Первый этап.** «Говорящий» в течение 3–5 минут рассказывает «слушающему» о своих трудностях, проблемах в общении (реальных или предполагаемых). Особое внимание он обращает на те свои качества, которые, как ему кажется, порождают эти трудности. Через 3–5 минут ведущий прерывает игру и объявляет о втором этапе.

**Второй этап.** «Говорящий» в течение минуты сообщает «слушающему» о том, что в поведении последнего помогало ему, а что затрудняло открыто высказываться, рассказывать о себе. По истечении минуты ведущий объявляет о третьем этапе игры.

**Третий этап.** Теперь «говорящий» в течение 3–5 минут будет рассказывать «слушающему» о своих сильных сторонах в общении, о том, что ему помогает устанавливать контакты, строить взаимоотношения с людьми. Ведущий приостанавливает игру и объявляет о четвертом ее этапе.

**Четвертый этап.** «Слушающий» в течение 3–5 минут должен повторить «говорящему», что именно он понял из двух его рассказов о себе. Когда «слушающий» скажет все, что он запомнил, «говорящий уточнит, что было пропущено или искажено. После четвертого этапа участники меняются ролями и игра продолжается.

**Обсуждение** проводится с помощью ответов на вопросы:

- Какие правила хорошего слушания было легче выполнять, а какие труднее?
- О чем было легче говорить – о своих трудностях и проблемах или о сильных сторонах?
- Какое влияние на «говорящего» оказывали те или иные особенности поведения «слушающего»?

**Упражнение 2 Игра «Рассказ от первого лица» [15, с. 82]**

**Цель упражнения:** выявить доминирующие тенденции взаимодействия человека, обусловленные стратегиями «навстречу людям», «от людей», «против людей».

**Ход упражнения:** ведущий предлагает участникам выбрать любую из набора игрушек, например, «Киндер-сюрприз». Их число должно быть немного больше числа участников. Игрушку надо хорошо рассмотреть и попытаться войти в ее роль-образ. Каждый из играющих по очереди ведет двух-трехминутный рассказ от имени игрушки. Это может быть проделано примерно следующим образом: «Я – зайчик (кошка, медведь и т. п.). Меня зовут ... Я люблю, когда... Мне нравится в людях... Я очень ценю... Мне очень не нравится в людях... Я боюсь...» и т. д.

**Обсуждение** ведется посредством ответа на вопрос: Какие из высказываний участников игры явно и очевидно коррелируют с темпераментом и основными моделями поведения говорящих?

**Упражнение 3 «Достойный ответ» [16]**

**Цель упражнения:** Отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

**Ход упражнения:** Все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников. Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку одну из фраз (таблица 4.10), глядя в глаза соседу справа, задача которого – достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

**Обсуждение:** Тренер спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

Таблица 4.10. – Примеры провокационных высказываний

Ты слишком высокого мнения о себе. Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.
Ты никогда никому не помогаешь.
Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы.
Ты совсем не умеешь красиво одеваться.
Почему ты на всех смотришь волком?
С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.
Ты как не от мира сего.
У тебя такой страшный взгляд.
С тобой бесполезно договариваться о чем -либо. Ты все равно все забудешь.
У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы.
Посмотри, на кого ты похожа!
Ты слишком много болтаешь ерунды.
Что ты вечно на всех кричишь?
У тебя полностью отсутствует чувство юмора.
Ты слишком плохо воспитана.

#### Упражнение 4 «Нас с тобой объединяет» [16]

**Цель упражнения:** развитие навыков эмоциональной регуляции и саморегуляции, о восстановлении отношений после конфликта.

**Ход упражнения:** Выполняется в кругу с использованием мяча. Первый игрок – тот, у которого в руках мяч, – кидает его кому-то из своих коллег по группе, заканчивая фразу: «Нас с тобой объединяет...» (например «...любовь к путешествиям» или «...то, что мы оба предпочитаем решать конфликты путем переговоров» или «...знак зодиака»). Тот, с кем объединились, ловит мяч; если он согласен со сказанным, он говорит: «Да, спасибо»; если сказанное его удивило: «Спасибо, я подумаю». И объединяется уже со следующим игроком, заново заканчивая фразу: «Нас с тобой объединяет...»

Игру лучше не ограничивать по времени; важно, чтобы у каждого участника была возможность объединиться со всеми, с кем он хочет, и по всем признакам, которые придут ему в голову. Бывают группы, которые по ходу игры демонстрируют «цепную реакцию». Эта реакция заключается в том, что признак объединения, предложенный первым участником и принятый вторым, используется и для объединения второго с третьим, третьего с четвертым и так далее. Это не является нарушением правил игры, а тоже работает на создание благоприятного эмоционального и энергетического фона и групповой принадлежности (что особенно важно, если тренинг проводится в реальной группе, которая продолжит свое функционирование и после окончания работы на тренинге).

**Обсуждение:** Результаты этой игры можно представить и графически. На листах бумаги (для большего эффекта окрашенных в теплые цвета спектра) рисуется «солнышко» – круг с именем адресата в центре и лучи по числу оставшихся участников. На конце луча человек пишет свое имя, а вдоль луча – то качество, которое, по его мнению, объединяет его с «солнышком». Важно, чтобы на всех листах, у каждого солнышка все лучики были

заполненными. Поэтому если группа, несмотря на все усилия тренера, не очень склонна к такого рода обратной связи, недостаточно креативна или в ней остались неразрешенные межличностные конфликты и есть риск, что кто-то кому-то «из принципа» ничего не напишет, лучше ограничиться лишь перекидыванием мяча. Риск при такой форме проведения заключается и в том, что у адресата нет возможности прокомментировать признак объединения.

#### **Упражнение 5 «Я в конфликте» [16]**

**Цель упражнения** – выразить видение самого себя в сложной ситуации, дать возможность освободиться от накопившихся эмоций.

**Ход упражнения:** Участникам раздаются листы бумаги, все необходимые для рисования материалы, и они занимают любое уединенное место. В течение 10 минут им нужно будет нарисовать картину, главная идея которой выражается в ее названии – «Я в конфликте». Это может быть автопортрет или абстрактное произведение. Главное – чтобы работа передавала эмоции, которые автор чаще всего испытывает в конфликтных ситуациях, говорила о его способах реагирования на конфликты и особенностях поведения в них. В процессе рисования важно не оценивать себя со стороны, а передать реальное положение вещей. Когда все рисунки готовы, ведущий собирает их и перемешивает, чтобы нельзя было догадаться, где чей рисунок. Участники рассаживаются в круг, и далее они должны обсудить кто является творцом той или иной работы. Рисунки предъявляются ведущим по очереди. Естественно, автор старается никак себя не выдавать. Он, а вместе с ним и другие участники, поскольку часто авторство устанавливается неверно, имеют возможность получить обратную связь о том, что думает группа об их поведении и переживаниях в конфликтах, какими видит их в преодолении сложной ситуации. Когда все авторы определены, участники обмениваются впечатлениями как от самого процесса рисования, так и от последующего обсуждения рисунков в группе.

#### **Упражнение 6 «Сеть коммуникаций» [16]**

**Цель упражнения:** развитие сензитивности к существующим в группе коммуникативным образцам, развитие социальной активности.

**Материал:** Клубок шерсти. **Время.** 20 минут.

**Структура работы.** Используйте это упражнение во время групповой дискуссии. Объясните участникам, что дискуссия будет сопровождаться экспериментом. Возьмите конец нити в руку и начните дискуссию, предложив тему или задание. Когда заговорит первый участник, бросьте ему клубок, оставив конец нити у себя. По мере продолжения дискуссии участники бросают клубок друг другу. Каждый, кто говорит, получает клубок и крепко держит нить, бросая клубок дальше. В конце дискуссии группа рассматривает получившийся «узор» группового взаимодействия и обсуждает упражнение.

#### **Упражнение 7 «Продолжи искренне» [16]**

**Цель упражнения:** развитие способности к искренности в процессе общения.

**Ход упражнения:** все участники садятся в круг. Ведущий подходит по очереди к каждому участнику и просит вытянуть карточку. Участник читает вслух текст карточки (таблица 4.11) и старается раздумывать как можно меньше, продолжает мысль, начатую в тексте, максимально искренне. А остальные, про себя, решают, насколько он искренен. Когда человек закончит говорить, те, кто решил считать его речь искренней, молча поднимают свою руку. Если большинством (хотя бы в один голос) высказывание признается искренним, то говорившему разрешается на один шаг сместить свой стул вглубь круга (сближение). Тому, чье высказывание не признано как искреннее, дается еще попытка «вытянуть» карточку и продолжить высказывание.

Обмен мнениями запрещен. Реплики по поводу высказываемого запрещаются, но разрешено задать вопрос говорящему – всего один вопрос от каждого. Когда все сумеют высказаться искренне, ведущий просит: «Каждому сделать выдох, затем медленно глубокий вдох – и задержать дыхание, пока я говорю. Теперь на выдохе надо выкрикнуть любые слова, пришедшие в голову, а если нет слов – издать резкий звук, все что угодно. Вперед!». После такой голосовой эмоциональной «разрядки», обычно людям становится весело.

Таблица 4.11. – Текст карточек-высказываний

В обществе лиц противоположного пола я обычно чувствую себя...
У меня немало недостатков. Например...
Бывало, что близкие люди вызывали у меня почти ненависть. Однажды, помню...
Мне случалось проявлять трусость. Однажды, помню...
Я знаю за собой хорошие, привлекательные черты. Например...
Я помню случай, когда мне было невыносимо стыдно. Я...
Чего мне по настоящему хочется, так это..
Мне знакомо острое чувство одиночества. Помню...
Однажды, мне было обидно и больно когда родители...
Когда я в первый раз влюбился, я...
Я чувствую, что моя мать...
Я думаю, что секс в моей жизни...
Когда меня обижают, я готов...
Бывает, что я ссорюсь с родителями, когда...
Честно говоря, учеба в институте мне совсем...
Пустая карточка. Надо что-то сказать искренне на произвольную тему.

### Упражнение 8 «Прием на работу» [16]

**Цель упражнения:** обучение эффективному взаимодействию в процессе общения.

**Ход упражнения.** Ну, а сейчас мы с вами – работники одной фирмы. В этой фирме действует совет по приему новых работников. В совет входят представители разных подразделений. Каждый из вас может выбрать роль по душе. Это может быть и менеджер, и главный инженер, и директор фирмы или заместитель по маркетингу и т.д. Каждого интересует своя область. Вы задаете претенденту вопросы. При этом помните, что это не монолог, поэтому необходимо так организовать обмен мнениями в виде вопросов и ответов, чтобы в нем участвовали все. Поэтому формулируйте свои вопросы, определения, оценки таким образом, чтобы они косвенно приглашали высказать свое отношение, принять участие в собеседовании. Итак, вам предстоит принять участие в собеседовании при приеме на работу. Давайте распределим роли. Каждый возьмите листочек бумаги. Напишите, какую роль вы будете играть. Либо вы будете в роли претендента на замещение вакантной должности, либо представлять кого-то из членов комиссии. Сделайте так, чтобы на всех хватило ролей. Учтите, роли будут меняться, поэтому каждый пройдет через каждую роль. Итак, на изготовление записок с вашими ролями, отводится 30 секунд. Пожалуйста, начали. Итак, роли распределены. Давайте сделаем так, чтобы претендент занимал место в середине, в центре, а все остальные, сидя на своих местах, будут играть роли, которые они себе выбрали. Претендент может даже встать, – выйти и зайти, как положено, чтобы занять свое место в центре. Комиссия, приготовьте вопросы, чтобы через 2–3 минуты вынести



свой приговор, берете ли вы претендента на предлагаемую должность или нет. Итак, претендент, ваш выход. Просим. Пожалуйста! Хорошо, ну а теперь, давайте все записи передвинем вправо и вы поменяетесь ролями. Вперед выходит новый претендент. Собеседование начинается. Начали. И в результате выносятся приговор, насколько ценен сотрудник в лице этого претендента. И так спрашивают всех участников по очереди, пока все не пройдут через все роли. В конце упражнения подводятся итоги и выбирают самых ценных претендентов на работу в данной фирме.

#### **Упражнение 9 «Этика взаимоотношений» [16]**

**Цель упражнения:** развитие навыков эффективного взаимодействия в общении.

**Ход упражнения:** Как часто нам приходится попадать в сложные ситуации, выход из которых зависит только от этики наших взаимоотношений. Давайте попробуем найти оптимальный выход из следующей ситуации. Например, к руководителю приходит сотрудник с просьбой отпустить его с работы на целый день. А момент-то очень неподходящий. Кому не приходилось сталкиваться с такими ситуациями? Вроде и человека не хочется обидеть, но вот время действительно самое неудачное. Давайте разобьемся на пары. В каждой паре один из вас будет начальник, другой – подчиненный. Разыграем эту ситуацию. Итак, в каждой паре один – начальник, другой – подчиненный, отпрашивается с работы. Для разговора вам – две-три минуты. Пожалуйста, все одновременно, начали. Ну что ж, нужно подводить итоги. Обсудите в каждой паре, кто является победителем в ситуации. Пожалуйста, победители, поднимите руки. Просим вас! А теперь, пожалуйста, ведущий, устраиваем полуфинал. Все выигравшие имеют право участвовать в полуфинальном состязании между собой. Ведущий, образуйте новые пары из победителей. Все остальные наблюдают за ними. И так одновременно несколько пар. Ведущий, организуйте игру. Ваш выход. Пожалуйста, начали! Так, спасибо. Ну, а в этом состязании, наверное, тоже кто-то выиграл. Ведущий, вы можете либо устроить финальное состязание между победителями или, если считаете возможным, подвести итог. Итак, за вами слово. Пожалуйста! Ну что ж, дорогие друзья, на этом наша игра закончена. Поздравляем победителей!

#### **Игра 1 «Приветствие» [16]**

**Цель игры:** научиться устанавливать контакт.

**Ход игры.** Ведущий поясняет, что каждый из участников по очереди будет выходить в центр, поворачиваться лицом к группе и здороваться со всеми любым способом, не повторяя использованных ранее способов. Остальные участники будут повторять каждое предложенное приветствие.

**Обсуждение:** участники делятся впечатлениями, которые возникали у них от услышанных или увиденных приветствий, определяют, благодаря чему одни приветствия были очень удачными, а другие – неудачными совсем.

#### **Игра 2 «Красный стул»**

**Цель игры:** показать основные способы воздействия одного человека на другого.

**Ход игры.** Одна подгруппа участников, сцепившись руками, образует плотный круг. Один из участников игры занимает стул в центре круга. Он получает скрытую от других инструкцию уступить стул другому только в том случае, если ему захочется это сделать. Остальные по очереди пытаются заставить сидящего уступить стул – кто уговорами, просьбами, обещаниями вознаграждения, а кто просто пробует стряхнуть человека с этого стула.

**Анализ игры** проводится с помощью ответов на вопросы:

- В чем были затруднения у обеих сторон?
- Какие чувства испытывали участники в процессе выполнения заданий?
- Как эти чувства и ситуации соотносятся с чувствами в аналогичных жизненных ситуациях?

**Игра 3 «Общаемся... спина к спине» [16]**

**Цель игры:** прочувствовать и осознать актуальность для эффективного контакта равенства позиций участников.

**Ход игры.** Участники объединяются в пары, каждая занимает удобное для нее место так, чтобы никому не мешать. Предстоит беседа-диалог – темы задает ведущий или выбирают сами участники. В ходе беседы, которая будет длиться примерно 6–8 минут, ведущий попросит участников, не прекращая разговора, изменять взаимное положение партнеров. Начинается беседа двух сидящих спиной друг к другу людей, затем – один сидит, другой стоит, и наоборот, но лицом к лицу, затем – оба сидят лицом к лицу, далее – сидя или стоя, но с барьером между собеседниками (например, через стул или парту) и т. п.

**Обсуждение** проводится в порядке обмена мнениями о том, в каком положении вести беседу было самым сложным делом, а в каком – самым комфортным, как именно различное положение собеседников влияло на их психологическое и физиологическое самочувствие во время общения.

**Игра 4 «Найди подтекст» [16]**

**Цель игры:** лучше узнать партнера, развить способности к творчеству, научиться понимать то, что рассказывается.

**Ход игры.** Каждый участник вспоминает, какое характерологическое качество он больше всего ценит в людях. Сделав свой выбор, нужно придумать короткий рассказ, историю, притчу, где была бы информация о выбранном качестве, и рассказать участникам игры. То же самое делается и относительно тех качеств, которые участник ценит меньше всего в людях. Слушатели должны понять, о каком качестве идет речь. Они высказывают свои предположения, а рассказчик уточняет степень соответствия этих высказываний задуманному им качеству.

**Обсуждение** проводится с помощью ответов на вопросы о том, какие качества человека раскрываются в представленных рассказах, притчах и т. п., насколько предположения слушателей соответствовали выбору рассказчиков, какова роль исследуемых качеств в жизни человека.

**Игра 5 «Рассказ от первого лица» [15, с. 72]**

**Цель игры:** выявить доминирующие тенденции взаимодействия человека, обусловленные стратегиями «навстречу людям», «от людей», «против людей».

**Ход игры.** Ведущий предлагает участникам выбрать любую из набора игрушек, например, «Киндер-сюрприз». Их число должно быть немного больше числа участников. Игрушку надо хорошо рассмотреть и попытаться войти в ее роль-образ. Каждый из играющих по очереди ведет двух трехминутный рассказ от имени игрушки. Это может быть проделано примерно следующим образом: «Я - зайчик (кошка, медведь и т. п.). Меня зовут ... Я люблю, когда... Мне нравится в людях... Я очень ценю... Мне очень не нравится в людях... Я боюсь...» и т. д. Обсуждение ведется посредством ответа на вопрос: какие из высказываний участников игры явно и очевидно коррелируют с темпераментом и основными моделями поведения говорящих.

## **V БЛОК КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

*Чтобы проверить знания по данной теме, Вам предлагается ответить на вопросы теста. Выберите один правильный ответ из предложенных.*

**1. Переживаемое, личностно-значимое, эмоционально-когнитивное отражение людьми друг друга в процесс межличностного взаимодействия:**

- а) межличностные отношения ;
- б) социальные отношения;
- в) межличностное взаимодействие;
- г) нет правильных ответов.

**2. 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.

**3. 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.

**4. 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.

**5. 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.

**6. Характеристиками межличностных отношений являются:**

- а) разочарование, обида, радость;
- б) дружба, любовь, ненависть;
- в) симпатия, притяжение, взаимопонимание, совместность, срабатываемость;
- г) все ответы верны.

**7. Межличностные отношения в малой группе можно изучить с помощью таких методик, как:**

- а) социометрия;
- б) референтометрия;
- в) аутосоциометрия;
- г) все ответы верны.

**8. Автором социометрического метода, направленного на изучение взаимоотношений в малой группе, является:**

- а) К. Юнг;
- б) Я. Л. Морено;
- в) Я. Л. Коломинский;
- г) нет правильных ответов.

**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. Социометрия как метод, позволяющий изучить межличностные отношения в малой группе, включает в себя:**

- а) качественную обработку данных;
- б) количественную обработку данных;
- в) качественную и количественную обработку данных;
- г) нет правильных ответов.

**12. Взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях, – это:**

- а) инцидент;
- б) субъекты конфликта;
- в) конфликт;
- г) все ответы верны.

**13. 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.

**14. Стратегия поведения, когда участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон, – это:**

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) уступка.

**15. 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.

**16. 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.

**17. 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.

**18. 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.

**19. 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.

**20. 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.

**Подсчет результатов теста.** Для того чтобы узнать полученный результат, необходимо количество правильных ответов умножить на 100 и разделить на общее количество вопросов теста. Полученное число округлить, это и будет Вашей оценкой за выполненный тест.

**Психологический диктант**

Смотри ключевые понятия темы (с. 215)

**VI РЕФЛЕКСИВНЫЙ БЛОК**

**Закончите предложения:**

1. Сегодня я узнал(а), что ...
2. После сегодняшнего занятия я понял(а), что ...
3. Теперь, пожалуй, мне следует поразмыслить над тем, чтобы ....
4. Я оцениваю свою работу на занятии как..., потому что...

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. Что нового вы узнали и чему научились на занятии?
2. Как эти знания и умения вы будете применять в профессиональной деятельности?
3. Что вам было непонятным и показалось сложным?
4. Над чем вы будете работать в дальнейшем?

## *Глоссарий*

**Аттракция** (от англ. attract – привлекать, притягивать, пленять) – процесс предпочтения одних людей другим, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии.

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

**Вертикальные конфликты** – предполагают конфликтное взаимодействие субъектов вертикального подчинения (руководитель-подчиненный, предприятие-вышестоящая организация).

**Взаимодействие** – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

**Внутриличностные конфликты** – столкновение внутри личности равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов.

**Горизонтальные конфликты** – характеризуются конфликтным взаимодействием равных по иерархической власти субъектов.

**Деструктивные конфликты** – ведут преимущественно к разрушению отношений.

**Дружба** – это устойчивые индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью участников, стремлением быть в обществе других людей, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности.

**Затухание конфликта** – это временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта и напряженных отношений между его участниками, переход конфликта из открытой формы в скрытую.

**Избегание** – поведение в конфликте, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

**Инцидент** – формальный повод, случай для начала непосредственного столкновения сторон, сигнал к началу открытого противостояния.

**Компромисс** – поведение в конфликте, при котором реализуется частичное достижение целей партнеров ради условного равенства.

**Конструктивные конфликты** – в качестве своих последствий имеют преимущественно позитивные функции для группы, и личности (сплочение коллектива, выработки новых решений сложных задач и т.д.).

**Конфликт** – это такое взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях.

**Конфликтная ситуация** – характеризуется наличием противоречия в интересах и потребностях сторон, которое, однако, может долго не осознаваться.

**Конформизм** – форма межличностных отношений, проявляющаяся в соглашательстве и примиренчестве.

**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.

**Межгрупповые конфликты** – конфликтующими сторонами выступают социальные группы, преследующие несовместимые цели и препятствующие осуществлению своих намерений.

**Межличностные конфликты** – предполагают столкновение индивидов между собой.

**Межличностные отношения** – это переживаемое, лично-значимое, эмоционально-когнитивное отражение людьми друг друга в процесс межличностного взаимодействия.

**Негативизм** – это своеобразная форма межличностных отношений, проявляющаяся в немотивированном, отрицательном поведении, противоположном требованиям и ожиданиям.

**Неформальное поведение** – это внешние действия людей в ситуациях, в которых правила не установлены.

**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.

**Объект конфликта** – реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта.

**Организационные конфликты** – протекают на предприятиях, организациях и их подразделениях и являются следствием организационного регламентирования деятельности личности, функционального закрепления за работниками прав и обязанностей, внедрения формальных структур управления, распределительных отношений в организациях и т.д.

**Открытые конфликты** – характеризуются открытым столкновением оппонентов.

**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.

**Понимание** – способность осмысливать, постигать содержание высказываемого, его значение, личностные помыслы партнёра по взаимодействию.

**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.

**Приспособление** – уступчивость в противовес сотрудничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.

**Притяжение** – потребность человека быть вместе с другим конкретным человеком.

**Производственные отношения** – складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, учебных, хозяйственных, бытовых и др. проблем и предполагают закреплённые правила поведения сотрудников по отношению друг к другу.

**Разрешение конфликта** – это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению.

**Религиозные отношения** – отражают взаимодействие 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.

**Симпатия** – это эмоциональная положительная установка на субъект взаимодействия.

**Скрытые конфликты** – такие конфликты, в которых отсутствуют открытые агрессивные действия между конфликтующими сторонами, но используются косвенные способы воздействия.

**Соперничество (противодействие)** – стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам других людей.

**Сотрудничество** – стремление участников конфликта прийти к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

**Социальные конфликты** – высшая стадия развития противоречий в системе отношения людей, социальных групп, социальных институтов, характеризующихся усилением противоположных тенденций и интересов социальных общностей и индивидов.

**Срабатываемость** – согласованность в работе между её участниками.

**Субъекты (стороны) конфликта** – это непосредственные его участники.

**Формальное поведение** – поведение, которое соответствует определенным правилам и предписаниям.

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

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



#### Список использованной литературы по теме № 4

1. Немов, Р. С. Психология: учебник для студентов высш. пед. учеб. заведений: в 3 кн. / Р. С. Немов. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – Кн. 1. Общие основы психологии. – 2-е изд., – 576 с.
2. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, В. Н. Козаринова, В. М. Поголыпа. – СПб.: Питер, 2002. – 554 с.
3. Конспект лекций по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Мозырь: Содействие, 2012 – 144 с.
4. Социальная психология: учебное пособие для вузов / под ред. А.Н.Сухова, А. А. Деркача. – М.: Высшее образование, 2001. – 600 с.
5. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 627 с.
6. Шнейдер, Л. Б. Семейная психология: учебное пособие для вузов. – 2-е изд. / Л. Б. Шнейдер. – М: Академический Проект; Екатеринбург: деловая книга, 2006. – 768 с.
7. Методы психологической диагностики агрессии и агрессивности школьников: учебно-методическое пособие / сост. Л. В. Шипова. – Саратов. Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, 2016. – 56 с.
8. Трушников, Д. Ю. Конфликтология: учебник / Д. Ю. Трушников. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2009. – 448 с.
9. Шейнов, В. П. Искусство управлять людьми / В. П. Шейнов. – М.: АСТ, Минск: Харвест, 2007. – 517 с.
10. Анцупов, А. Я. Профилактика конфликтов в школьном коллективе / А. Я. Анцупов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – 208 с.
11. Рыбакова, М. М. Конфликт и взаимодействия в педагогическом процессе / М. М. Рыбакова. – М.: Просвещение, 1991. – 127 с.
12. Сухомлинский, В. А. Методика воспитания коллектива / В. А. Сухомлинский. – М.: Просвещение, 1982. – 192 с.
13. Практикум по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / сост. М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 124 с.
14. Козлов, В. В. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. В. Козлов, Н. П. Фетискин, Г. М. Мануйлов. – М.: изд-во института психотерапии, 2002. – 490 с.
15. Мокшанцев, Р. И. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Р. И. Мокшанцев, А. В. Мокшанцева. – М., Новосибирск: Сибирское соглашение, Инфра-М, 2001. – 408 с.
16. Моница, Г. Б. Практикум «Психологическое консультирование»: учебно-методический комплекс / сост. Г. Б. Моница, Е. К. Лютова-Робертс. – СПб.: СПбАУиЭ, 2007. – 57 с.

## ТЕМА 5 ЛИЧНОСТЬ И ЕЁ СОЦИАЛИЗАЦИЯ

**Цель:** закрепить теоретические знания студентов о личности как субъекте социальных отношений и особенностях её социализации, сформировать практические навыки психологической диагностики личности.

### Вопросы для обсуждения:

1. Понятие личности в социальной психологии.
2. Самосознание личности.
3. Социализация и ее основные характеристики.
4. Социальная нормативность и ее структура: объективные предпосылки социализации.
5. Жизненная позиция как интегральный критерий социализации.

**Ключевые понятия:** социализация, структура личности, человек, индивид, личность, индивидуальность, адаптация, индивидуализация, социальное воспитание, стихийная социализация, относительно направляемая социализация, относительно социально контролируемая социализация, стадии социализации, социальный институт, задачи социализации, санкции, агенты социализации, идентификация, подражание, внушение, социальная фасилитация, конформность, эмоциональность, активность, саморегуляция, побуждение, черты личности, самосознание, Я-концепция, интериоризация, социальные нормы, жизненная позиция.

### I ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК

**1 Понятие личности в социальной психологии.** Личность – одна из базовых категорий психологической науки. Включение человека в социальный мир основано на его понимании и освоении системы существующих в этом мире субъект-объектных отношений. С этой точки зрения, субъективные, психологические отношения человека к окружающему его миру составляют его основное содержание как личности. Бытие личности в социальном и внешнем мире – это деятельность. В деятельности личность формируется, выражается и осуществляется. Трудно найти такую область деятельности, в которой использование психологических знаний и методов не было бы тесно связано с необходимостью учитывать целостность личности как субъекта и объекта психологического воздействия.

Сложность и многогранность феномена личности ведет к тому, что в области психологии личности сосуществуют различные теории, описывающие личность как интегрированное целое и вместе с тем объясняющие различия между людьми. Отрасль психологии, которая занимается изучением личности, называется **персонологией**. Повышенный интерес различных наук к проблеме изучения личности является очень важным, так как решить ее можно только совместными усилиями всех научных дисциплин. Совместность таких усилий предполагает комплексный подход к исследованию личности. Понятие «личность» относится к числу самых неопределенных и спорных в психологической науке. Традиционно, в социальной психологии под **личностью** понимают человека, как представителя общества и социальных групп, занимающегося определенным видом деятельности, осознающего свое отношение к окружающему, наделенного индивидуально-психологическими особенностями.

Ключевыми признаками личности выступают: эмоциональность, активность, саморегуляция, побуждение, черты личности. **Эмоциональность** – это совокупность

качеств личности, определяющих динамику возникновения, протекания и прекращения эмоциональных состояний человека, чувствительность к эмоциональным ситуациям. **Активность** – характеристика личности, определяющая интенсивность, продолжительность, частоту и разнообразие выполняемых действий. **Саморегуляция** – это системная характеристика личности, отражающая способность личности к устойчивому функционированию в различных условиях жизнедеятельности. **Побуждение** – это мотивационный компонент характера. Обобщенные характеристики личности, представляющие собой ряд взаимосвязанных между собой признаков, называются **чертами личности**. В психологии описывается ряд типов личностей, которым присущи те или иные черты.

Сколько существует теорий личности, столько имеется и ее определений. Рассмотрим несколько определений личности, данных ведущими специалистами в этой области. Советский психолог **Б. Г. Ананьев** отмечал, что «личность – прежде всего современник определенной эпохи, и это определяет множество ее социально-психологических свойств» [1]. К их числу он относил принадлежность личности к определенному классу, национальности, профессии и пр. Российский психолог **А. В. Петровский** охарактеризовал личность в системе межличностных отношений, в связи с чем им были выделены три аспекта личности: **интраиндивидуальный**, который отражает свойства, присущие самому субъекту; **интериндивидуальный**, рассматривающий особенности взаимодействия личности с другими людьми, и **метаиндивидуальный**, описывающий воздействие данной личности на других людей. Российский психолог **Л. И. Анцыферова** определяет личность как способ бытия человека в обществе, в конкретно-исторических условиях, это индивидуальная форма существования и развития социальных связей и отношений [2].

Специально вопрос о структуре личности освещался **К. К. Платоновым**, выделившим в структуре личности ее различные **подструктуры**, перечень которых варьировал и в последней редакции состоял из **четырёх** подструктур или **уровней**:

1) **биологически обусловленная подструктура** (куда входят темперамент, половые, возрастные, иногда патологические свойства психики);

2) **психологическая подструктура**, включающая индивидуальные свойства отдельных психических процессов, ставших свойствами личности (памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств и воли);

3) **подструктура социального опыта** (куда входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки);

4) **подструктура направленности личности** (внутри которой имеется в свою очередь особый иерархически взаимосвязанный ряд подструктур: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, индивидуальная картина мира и высшая форма направленности – убеждения и мировоззрение) [3].

По мнению К. К. Платонова, эти подструктуры различаются по «удельному весу» социального и биологического содержания. Именно по выбору таких подструктур как предмета анализа общая психология отличается от социальной. Если общая психология концентрирует свое внимание на трех первых подструктурах, то социальная психология, анализирует преимущественно четвертую подструктуру, поскольку социальная детерминация личности представлена именно на уровне этой подструктуры. На долю общей психологии остается лишь анализ таких характеристик, как пол, возраст, темперамент (что сведено в биологическую подструктуру), и свойств отдельных психических процессов – памяти, эмоций, мышления (что сведено в подструктуру индивидуальных психологических особенностей). В определенном смысле сюда же относится социальный опыт.

Принципиально иной подход был предложен советским психологом **А. Н. Леонтьевым**. Прежде чем перейти к характеристике структуры личности, он формулирует некоторые общие предпосылки рассмотрения личности в психологии. Суть их сводится к тому, что **личность рассматривается в неразрывной связи с деятельностью**. Принцип деятельности здесь последовательно проводится для того, чтобы задать всю теоретическую схему исследования личности. Главная идея заключается в том, что личность человека ни в каком смысле не является предсуществующей по отношению к его деятельности, как и его сознание, она ею порождается [4]. Поэтому ключом к научному пониманию личности может быть только исследование процесса порождения и трансформаций личности человека в его деятельности. Личность выступает в таком контексте, с одной стороны, как условие деятельности, а с другой – как ее продукт.

Несмотря на различные трактовки данного понятия, все психологи согласны с тем, что **личностью не рождаются, а становятся** и для этого человек должен предпринять немалые усилия: вначале овладеть речью, а затем с ее помощью многими моторными, интеллектуальными и социокультурными навыками. Личность рассматривается как результат социализации индивида, который усваивает традиции и систему ценностных ориентаций, выработанных человечеством. Чем больше человек смог воспринять и усвоить в процессе социализации, тем более развитую личность он собой представляет.

Понятие личности в зарубежной психологии трактуется немного иначе – это уже не продукт общественных отношений, а самостоятельное явление. Поэтому, у зарубежных авторов имеет место несколько иная интерпретация понятий самосознания и самооценки человека, а именно, чем в большей степени он воспринимает себя отдельно от общества, тем выраженнее может осознавать себя личностью. Западная психология понимает личность как субъект, склонный к самосознанию, познанию и оценке самого себя.

Одной из наиболее значимых психологических теорий, рассматривающих структуру личности, в зарубежной психологии является **психоаналитическая теория Зигмунда Фрейда**. В основе его воззрений лежит предположение, что поведение человека связано с инстинктами, среди которых особая роль отводится «либидо» (сексуальное влечение), которое по своей природе является энергетически мощной, но бессознательной силой и постоянно стремится к разрядке. Сложности у человека возникают из-за того, что эта разрядка часто затруднена, потому что эта разрядка затруднена из-за противоречия влечения и принятых социальных норм. Механизм действия жизненной активности заложен в структуре личности человека. Личность человека состоит из трех основных систем: **Ид** («Оно»), **Эго** («Я») и **Супер-эго** («сверх-Я»). Эти системы взаимодействуют между собой очень тесно, хотя каждая из них выполняет собственные функции, обладает своими свойствами, компонентами, принципами действия. Чрезвычайно редко одна из систем действует без двух других. **Система «Ид»** является изначальной, это матрица, из которой постепенно выстраиваются «**Эго**» и «**Супер-эго**». «Ид» состоит из врожденных психических процессов, включая инстинкты. «Ид» – это резервуар, накопитель психической энергии. «Ид» трактуется как подсознательное, предсознательное, бессознательное. **Система «Эго»** появляется в связи с тем, что потребности организма требуют соответствующих взаимодействий с миром объективной реальности. «Ид» подчиняется принципу удовольствия, цель которого снизить энергетическое перенапряжение. «Эго» подчиняется принципу реальности, предназначение которого – временно приостановить действие принципа удовольствия. Основное различие между «Ид» и

«Эго» заключается в том, что «Ид» знает только субъективную реальность, в то время как «Эго» различает внутреннее и внешнее. «Эго» руководит действиями, решает, какие инстинкты должны быть удовлетворены. «Эго» не существует отдельно от «Ид», в определенном смысле зависимо от него. Главная функция «Эго» – быть посредником между инстинктами и условиями среды. З. Фрейд считал, что сознание (Эго) является всего лишь всадником, укрощающим норовистое животное – бессознательное (Ид). Поведение человека определяется не его сознательными планами, а борьбой «Эго» с «Ид». **Система Супер-эго** – это внутренняя репрезентация традиционных ценностей и идеалов общества. «Супер-эго» – моральная основа личности, представляет собой скорее идеал, чем реальность, служит для ее совершенствования, а не для удовольствия. «Супер-эго», как интериоризированный моральный арбитр, развивается в ответ на награды и наказания родителей. Чтобы получить награду и избежать наказания, ребенок научается строить свое поведение в соответствии с требованиями родителей. Основные функции «Супер-эго»: а) препятствовать импульсам «Ид», в основном сексуальным и агрессивным, так как их проявления осуждаются обществом; б) убедить «Эго» сменить реалистические цели на моральные; в) бороться за совершенство личности. В общем смысле «Ид» может рассматриваться как биологическая составляющая личности, «Эго» – как психологическая составляющая, «Супер-эго» – как социальная составляющая. Поведение человека, его душевное здоровье или патология объясняются соотношением данных трех систем, в которых «Ид» выступает ведущей силой, а «Эго» и «Супер-эго» – подчиненными.

Психическая энергия сосредоточена в инстинктах, главным образом в сексуальном инстинкте. Динамика личности определяется способами распределения и использования энергии. Так как общее количество энергии ограничено, то системы соперничают за обладание ею. Изначально «Ид» обладает всей энергией и использует ее для исполнения желаний. Поскольку «Эго» не имеет собственного источника, ему приходится заимствовать энергию у «Ид». Сексуальная энергия, сконцентрированная в бессознательном, стремится найти выход, прорваться в сознание «Эго». Но на страже стоит суровый цензор – «Супер-эго», подавляющий энергию «Ид», ограничивающий ее цивилизованными рамками. Так энергия отвлекается от исключительно субъективных психических процессов и переводится в объективные, логические процессы «Эго». Завладев достаточно большим количеством энергии, «Эго» может использовать ее на развитие высших психических процессов – мышления, воображения, творчества. Процесс перевода сексуальной энергии в творческую, созидательную силу называется в психоанализе термином **«сублимация»**. Сексуальная энергия расходуется не через сексуальные действия, а через социально полезные действия. То есть сублимация сексуальной энергии оказывается главной движущей силой деятельности человека.

Другая концепция жизненной энергии была разработана З. Фрейдом в конце жизни. Он вводит два новых понятия: **инстинкт жизни** (Эрос) и **инстинкт смерти** (Танатос). Сексуальный инстинкт – это лишь одно из проявлений более широкого инстинкта жизни. Эрос обеспечивает и удовлетворение жизненных потребностей, и продолжение рода (потребности индивида и потребности вида). Инстинкт жизни – это источник жизненной энергии. У ребенка инстинкт жизни вызывает влечение к матери как к источнику всех жизненных благ. Раньше это влечение З. Фрейд объяснял детской сексуальностью. Роль сублимации сводится теперь к обеспечению более эффективного удовлетворения первичных жизненных потребностей посредством формирования промежуточных потребностей. Кроме инстинкта жизни, действует инстинкт смерти. Он представляет собой обратную сторону проявлений первичной активности, лежит в основе деструктивного поведения, имеющего целью разрушить все чуждое.

О существовании у человека бессознательной сферы психики ученые догадывались задолго до З. Фрейда. Бессознательное было тайной за семью печатями, окутанной мифами и религиозными предрассудками. Но именно австрийский психолог понял, как пробиться сквозь психологическую защиту в мир бессознательного. Это можно сделать, когда психологическая защита оказывается ослабленной – во время сна, при оговорках, неожиданных импульсивных действиях. Оказалось, что во сне происходит реализация не удовлетворенных наяву желаний. З. Фрейд не употреблял термин «коллективное бессознательное», он говорил только об индивидуальном бессознательном, он искал источники его происхождения. Применяв психоаналитический метод к первобытной культуре, мифологии и религии, он обнаружил общие для всех людей психологические механизмы. Человеческая цивилизация, согласно З. Фрейду, основана на подавлении инстинктов, вытеснении их в бессознательное.

**Карл Густав Юнг** – ученик З. Фрейда, в своих исследованиях пошел еще дальше своего учителя и на основе психоанализа создал собственную теорию **коллективного бессознательного**, назвав ее **аналитической психологией**. Личность, по мнению К. Юнга, есть продукт и вместилище родовой истории. Человек впитывает в себя опыт предшествующих поколений. Основания личности архаичны, примитивны, природны, бессознательны и универсальны. Человек рождается, обладая многими предрасположенностями, полученными от предков. Иначе говоря, существует исторически сформированная коллективная личность. Взаимодействие внутренних (коллективная личность) и внешних (окружающая социальная среда) факторов приводит к формированию индивидуальной личности. Личность состоит из следующих взаимосвязанных систем: эго (сознание), личное бессознательное и его комплексы, коллективное бессознательное и его архетипы, самость – центр личности. **Эго** – это сознательный ум, построенный на основе осознанных перцепций, воспоминаний, мыслей, чувств. Эго отвечает за чувства идентичности и непрерывности сознания. **Личное бессознательное** состоит из переживаний, некогда бывших сознательными, но вытесненных, подавленных, забытых. Между «Эго» и личным бессознательным идет постоянный интенсивный обмен содержанием. **Коллективное бессознательное** – это хранилище скрытых воспоминаний, унаследованных от предков, это наследие эволюционного развития человечества. Оно почти полностью отделено от личного и, по-видимому, универсально. Воспоминания предков не наследуются как таковые, человек наследует возможность повторного проживания их опыта, как предрасположенность к определенной реакции. Коллективное бессознательное является основанием всей структуры личности. Содержание коллективного бессознательного не просто никогда не входило в сознание, оно никогда не было индивидуальным приобретением, поскольку связано своим возникновением исключительно наследственностью. К. Юнг сравнивал коллективное бессознательное с грибницей (гриб = личное бессознательное и «Эго»), с подводной частью горы или айсберга. Содержание коллективного бессознательного составляют архетипы. **Архетипы** – это универсальные мыслительные формы, содержащие значительный эмоциональный компонент. Архетипы возникли в разные времена в разных культурах. Они хранятся в бессознательном и передаются по наследству от поколения к поколению. Архетипы автономны, они могут прорваться в сознание только в особых состояниях личности – трансах, видениях. К. Юнг сравнивал архетипы с системой осей кристалла. Как рождается архетип? Это постоянно накапливающиеся переживания, стабильно повторяющиеся на протяжении многих поколений. Например, люди на протяжении всей своей истории подвергались воздействию многочисленных сил

природы – землетрясений, оледенений, ливней, наводнений, ураганов, молний, лесных пожаров. Из этих переживаний, по мнению К. Юнга, возник архетип энергии, предрасположенность ощущать, создавать и контролировать энергию. Этот архетип управляет людьми, мотивируя их на открытие новых видов энергии. В коллективном бессознательном содержится множество архетипов, они не изолированы друг от друга, а взаимопроникают друг в друга, смешиваются. Однако есть архетипы (персона, анима и анимус, тень), которые могут быть рассмотрены как автономные динамические системы, независимые от остального содержания личности. **Персона** – это маска, которую надевает человек в ответ на требования социального окружения, традиций, социальных норм. Это роль, предписанная человеку обществом. Подобная маска надевается с целью произвести определенное впечатление на других, скрыть истинную сущность человека. Персона представляет собой публичную личность в противоположность собственной личности, скрытой за маской. Ядро, из которого развивается персона, – архетип, основанный на опыте предков, свидетельствующем, что в социальных взаимодействиях лучше скрывать свою истинную сущность, свои мотивы, а принимать социальные роли и прикрываться маской. В некоторых аспектах персона напоминает «Супер-эго» у З. Фрейда. **Анима** и **анимус** – это прототипы женского и мужского начал в коллективном бессознательном. Человек по своей сути – животное бисексуальное. На физиологическом уровне у каждого человека есть и мужские, и женские гормоны. На психологическом уровне у представителей обоего пола обнаруживаются как маскулинные, так и фемининные черты. Фемининную сторону мужчины и маскулинную сторону женщины К. Юнг объясняет содержанием архетипов. Фемининный архетип в мужчине называется анима, маскулинный архетип в женщине – анимус. Эти архетипы являются результатом переживаний наших предков-мужчин, связанных с женщинами, и женщин – связанных с мужчинами. Анима, обитающая в бессознательном мужчины, – существо капризное, сентиментальное, коварное и демоническое. Она представляет собой источник иррациональных чувствований у мужчины. Анимус, обитающий в бессознательном женщины, напротив, является источником рациональных мнений, твердых принципов, решительных суждений, непреходящих истин. К. Юнг обращает внимание на амбивалентность архетипических образов, они находятся вне противопоставления «добра» и «зла». Анима может предстать в виде русалки, сирены, ведьмы, нимфы. Анимус появляется в облике колдуна, гнома, лешего, водяного. Эти соблазнительные, опасные образы придают мужчине одухотворенность, интеллектуальные способности, а женщине – свободу от предрассудков. Для объяснения смысла существования этих архетипов К. Юнг обращается к символике религий самых разных народов. То, что обнаруживается в глубинах коллективного бессознательного, в первобытных культурах предстало как прекрасный, упорядоченный, божественный образ. Эти архетипы действуют как коллективные образы, мотивирующие представителей каждого пола на то, чтобы понять представителей другого и ответить им. **Тень** – архетип, который содержит животные инстинкты, унаследованные людьми в ходе эволюции от низших форм жизни. Тень воплощает животную сторону человеческой природы и отвечает за появление в сознании и поведении неприятных и социально не одобряемых мыслей, чувств и действий. Причем эти мысли, чувства и действия могут либо укрываться от публичного позора за персоной, либо вытесняться в личное бессознательное. Таким образом, теневая сторона личности, обязанная своим рождением архетипу, «пронизывает» частные аспекты «Эго» и значительную часть личного бессознательного. Можно отметить сходство между понятиями «тьень» К. Юнга и «Ид» З. Фрейда, поскольку именно тень накапливает энергию, страстные животные

инстинкты, придает динамичность существованию личности. **Самость** – это центр личности, вокруг которой группируются все остальные системы. Она удерживает все системы вместе и обеспечивает единство личности, равновесие, стабильность. Часто самость К. Юнг изображал в виде различных символов, главный из которых – священный круг («мандала»). По его мнению, центр личности совпадает не с «Эго», а со срединной точкой между сознательным и бессознательным. Самость – это цель жизни, к которой люди постоянно стремятся, но которой редко достигают. Представление о самости, пожалуй, самое важное открытие К. Юнга. К. Юнг считал, что сознание современного человека оторвалось от коллективного бессознательного. Необходима «амплификация» – расширение сознания, постигающего свои глубинные основания. Этот процесс психического развития, ведущий и к исчезновению невротических симптомов, К. Юнг называл «индивидуацией».

Для исследования личного и коллективного бессознательного К. Юнг изобрел словесно-ассоциативный тест. Испытуемому предлагались различные слова (обычно до ста слов). Испытуемый должен был немедленно реагировать на каждое слово первым пришедшим ему на ум словом. Время реакции замерялось секундомером. Затем операция повторялась, а испытуемый должен был воспроизводить свои прежние ответы. В определенных местах он ошибался. Ошибки, по мнению К. Юнга, случались тогда, когда слово задевало какой-то заряженный психической энергией «комплекс». Сам термин «комплекс» ввел К. Юнг, но позднее его стали употреблять З. Фрейд («Эдипов комплекс»), А. Адлер («комплекс неполноценности»). Открытие и описание коллективного бессознательного представляет собой огромную заслугу К. Юнга не только в области психиатрии, но и в области социальной психологии.

Другой последователь **З. Фрейда Альфред Адлер** стал основателем нового, социально-психологического подхода к исследованию психики человека, получившего название **индивидуальной психологии**. Именно в развитии этих новых идей своей концепции он и разошелся с З. Фрейдом. Его теория представляет собой совершенно новое направление, очень мало связанное с классическим психоанализом и являющееся целостной системой развития личности.

Теория личности А. Адлера отрицает положения З. Фрейда и К. Юнга о доминировании бессознательных влечений в личности и поведении человека, влечений, которые противопоставляют и отделяют человека от общества. Не врожденные влечения или архетипы, но чувство общности с другими людьми, стимулирующее социальные контакты и ориентацию на других людей, – вот та главная сила, которая определяет поведение и жизнь человека, считал А. Адлер. Однако есть и нечто общее, объединяющее концепции этих трех психологов: все они предполагают, что человек имеет некоторую внутреннюю, присущую ему одному природу, которая оказывает влияние на формирование личности. При этом З. Фрейд придавал решающее значение сексуальным факторам, К. Юнг – первичным типам мышления, а А. Адлер подчеркивал роль общественных интересов.

В то же время А. Адлер был единственным, кто считал важнейшей тенденцией в развитии личности человека стремление сохранить в целостности свою индивидуальность, осознавать и развивать ее. З. Фрейд в принципе отвергал идею об уникальности каждой человеческой личности, исследуя скорее то общее, что присуще бессознательному. К. Юнг, хотя и пришел к идее о целостности и «самости» личности, значительно позже, в 1950–1960-х гг. Мысль о целостности и уникальности личности является неопределимым вкладом А. Адлера.

Не менее важна и провозглашенная им идея о «творческом Я». В отличие от фрейдовского «Эго», служащего целям врожденных влечений и потому определяющего



полностью путь развития личности в заданном направлении, «Я» А. Адлера представляет собой субъективную и индивидуализированную систему, которая может менять направление развития личности, интерпретируя жизненный опыт человека и придавая ему различный смысл. Более того, это «Я» само предпринимает поиски такого опыта, который может облегчить данному человеку осуществление его собственного, уникального стиля жизни.

Теория личности А. Адлера является хорошо структурированной системой и покоится на нескольких основных положениях, объясняющих многочисленные варианты и пути развития личности. Эти основные положения таковы: 1) фиктивный финализм, 2) стремление к превосходству, 3) чувство неполноценности, 4) общественный интерес, 5) стиль жизни, 6) творческое Я.

Идея **фиктивного финализма** была заимствована А. Адлером у известного немецкого философа Г. Файгингера, который писал, что все люди ориентируются в жизни посредством конструкции или фикций, которые организуют и систематизируют реальность, детерминируя наше поведение. У Г. Файгингера А. Адлер также почерпнул идею о том, что мотивы человеческих поступков определяются в большей степени надеждами на будущее, а не опытом прошлого. Эта конечная цель может быть фикцией, идеалом, который нельзя реализовать, но, тем не менее, оказывается вполне реальным стимулом, определяющим устремления человека. А. Адлер также подчеркивал, что здоровый человек в принципе может освободиться от влияния фиктивных надежд и увидеть жизнь и будущее такими, какие они есть на самом деле. Для невротиков же это оказывается невыполнимым, и разрыв между реальностью и фикцией еще больше усиливает их напряжение.

А. Адлер считал, что большое значение в формировании структуры личности человека играет его семья, люди, которые его окружают в первые годы жизни. Значение социального окружения особенно подчеркивалось А. Адлером (одним из первых в психоанализе), так как он исходил из мысли, что ребенок рождается не с готовыми структурами личности, но лишь с их прообразами, которые формируются в процессе жизни. Наиболее важной структурой он считал **стиль жизни**. Развивая идею о стиле жизни, определяющем поведение человека, А. Адлер исходил из того, что это та детерминанта, которая определяет и систематизирует опыт человека. Стиль жизни тесно связан с чувством общности, одним из трех врожденных бессознательных чувств, составляющих структуру Я. Чувство общности или общественный интерес – это своеобразный стержень, который держит всю конструкцию стиля жизни, определяет ее содержание и направление. Чувство общности хотя и является врожденным, но может остаться неразвитым. Эта неразвитость чувства общности – основа асоциального стиля жизни, причина неврозов и конфликтов, возникающих у человека. Развитие чувства общности связано с близкими взрослыми, окружающими ребенка с детства, прежде всего с матерью. У отверженных детей, растущих с холодными, отгороженными от них матерями, чувство общности не развивается. Не развивается оно и у избалованных детей, так как чувство общности с матерью не переносится на других людей, остающихся для ребенка чужими. Уровень развития чувства общности определяет и систему представлений о себе и о мире, которая создается каждым человеком. Неадекватность этой системы создает препятствия для личностного роста, провоцирует развитие неврозов.

Формируя свой жизненный стиль, человек фактически сам является творцом своей личности, которую он создает из сырого материала наследственности и опыта. «Творческое Я», о котором пишет А. Адлер, является своеобразным ферментом,

который воздействует на факты окружающей действительности и трансформирует эти факты в личность человека, «личность субъективную, динамичную, единую, индивидуальную и обладающую уникальным стилем». Творческое Я, с точки зрения А. Адлера, сообщает жизни человека смысл, оно творит как саму цель жизни, так и средства для ее достижения. Таким образом, для А. Адлера процессы формирования жизненной цели, стиля жизни являются, по сути, актами творчества, которые придают человеческой личности уникальность, сознательность и возможность управления своей судьбой. В противовес З. Фрейду он подчеркивал, что люди – это не пешки в руках внешних сил, но сознательные целостности, самостоятельно и творчески создающие свою жизнь.

Если чувство общности определяет направление жизни, его стиль, то два других врожденных и бессознательных **чувства – неполноценности и стремления к превосходству** – являются источниками энергии личности, необходимой для ее развития. Оба эти чувства являются позитивными, это стимулы для личностного роста, самосовершенствования. Если чувство неполноценности воздействует на человека, вызывая в нем желание преодолеть свой недостаток, то стремление к превосходству вызывает желание быть лучше всех, не только преодолеть недостаток, но и стать самым умелым и знающим. Эти чувства, с точки зрения А. Адлера, стимулируют не только индивидуальное развитие, но и развитие общества в целом благодаря самосовершенствованию и открытиям, сделанным отдельными людьми. Существует и специальный механизм, помогающий развитию этих чувств – компенсация.

Теория личности А. Адлера основывается на **четырёх** основных **видах компенсации**: неполная компенсация, полная компенсация, сверхкомпенсация и мнимая компенсация, или уход в болезнь. Соединение определенных видов компенсации с жизненным стилем и уровнем развития чувства общности дало А. Адлеру возможность создать одну из первых типологий развития личности.

В теории личности А. Адлера существует положение о том, что развитое **чувство общности**, определяя социальный стиль жизни, дает возможность человеку создать достаточно адекватную схему окружающего. При этом люди с полной компенсацией меньше чувствуют свою ущербность, так как они могут компенсироваться при помощи других, при помощи сверстников, от которых они не чувствуют отгороженности. Это особенно важно при физических дефектах, которые часто не дают возможности полной их компенсации и тем самым могут послужить причиной изоляции ребенка от сверстников, остановить его личностный рост и совершенствование.

В случае сверхкомпенсации такие люди стараются обратить свои знания и умения на пользу людям, их стремление к превосходству не превращается в агрессию против людей. Примерами такой сверхкомпенсации превосходства при социальном жизненном стиле для А. Адлера служили Демосфен, преодолевший свое заикание, Ф. Рузвельт, преодолевший свою физическую слабость, и многие другие выдающиеся личности.

В то же время при неразвитом чувстве общности у ребенка начинают уже в раннем детстве формироваться различные невротические комплексы, которые приводят к отклонениям в развитии их личности. Так, неполная компенсация приводит к возникновению комплекса неполноценности, который приводит к развитию неадекватной схемы апперцепции, изменяет жизненный стиль, привнося тревожность, чувство неуверенности в себе, чувство зависти, конформность и напряженность в жизнь ребенка. Невозможность преодолеть свои дефекты, в особенности физические, часто приводит и к мнимой компенсации, при которой ребенок, так же, как позднее уже взрослый человек, начинает спекулировать своим недостатком, стараясь извлечь привилегии из внимания и сочувствия, которыми его окружают. Однако такой вид

компенсации несовершенно, так как он останавливает личностный рост, формируя также неадекватную, завистливую, эгоистическую личность.

В случае сверхкомпенсации у людей с неразвитым чувством общности стремление к самосовершенствованию трансформируется в невротический комплекс власти, доминирования и господства. Такие люди используют свои знания для приобретения власти над людьми, для порабощения их, думая не о пользе общества, но о своих выгодах. При этом также формируется неадекватная схема окружающего, изменяющая стиль жизни человека. Такие люди становятся все большими тиранами и агрессорами, подозревающими окружающих в желании отнять у них власть. Потому они становятся подозрительными, жестокими, мстительными, не щадя даже своих близких. Для А. Адлера примерами такого стиля жизни были Нерон, Наполеон, Гитлер и другие авторитарные правители и тираны, не обязательно в масштабах страны, но и в рамках своей семьи, близких. При этом, с точки зрения А. Адлера, наиболее авторитарными и жестокими становятся дети избалованные, в то время как отверженным детям в большей степени присущ комплекс вины и неполноценности.

Одно из главных качеств личности, которое помогает ей устоять в жизненных невзгодах, преодолеть трудности и достичь совершенства, является **умение кооперировать, сотрудничать с другими**. Только в сотрудничестве человек может преодолеть свое чувство неполноценности, принести ценный вклад в развитие всего человечества. А. Адлер писал, что, если человек умеет сотрудничать с другими, он никогда не станет невротиком, в то время как недостаток кооперации является корнем всех невротических и плохо приспособленных стилей жизни.

Хотя не все положения в теории личности А. Адлера нашли свое подтверждение в дальнейших экспериментальных исследованиях, сама идея о роли чувства общности и индивидуального стиля жизни в формировании личности, особенно мысль о компенсации как основном механизме психического развития и коррекции поведения, стала неопределимым вкладом в психологическую науку. Необходимо отметить и вклад А. Адлера в психотерапию, так как он одним из первых исследовал роль игры в преодолении неврозов и закомплексованности. Он считал, что именно игра дает возможность детям преодолеть их комплекс неполноценности, который они испытывают в мире окружающих их взрослых. При этом спонтанная игра детей уже является хорошим психотерапевтическим средством. В том же случае, когда требуется преодоление более серьезных комплексов и решение специальных проблем, развитие игры должно осуществляться и направляться взрослым. Таким образом, теория личности А. Адлера оказала огромное влияние на социальную психологию, психотерапию и психологию личности.

**2 Самосознание личности.** Каждый человек рано или поздно задает себе вопрос: «Кто я?», стремясь осознать сущность собственного «Я», идентифицировать себя относительно других людей. Люди тратят много времени и сил, думая о себе. И в этом смысле все мы эгоцентричны, так как «Я» для каждого человека – это центр вселенной, точка отсчета событий, времени, пространства и отношений с другими людьми. Процесс развития «Я» ребенка – это длительный процесс накопления информации о себе, получаемой от других. Нам рассказывают, какого цвета у нас глаза и волосы, на кого из родителей мы похожи, учат говорить, сколько нам лет, и показывать число на пальцах. Нам говорят, где мы живем, кем приходимся нашим многочисленным родственникам, то есть с помощью внешней информации идет процесс первичной идентификации индивида, который позволяет ему вычленить свое «Я» и понять свою самость. При этом у человека формируется образ себя, или то, что психологи называют **«Я-концепцией»**.

Процессы самосознания и самопонимания практически полностью социальны, даже в том случае, когда речь идет об **интроспекции**, то есть о наблюдении за собой, размышлении о своих мыслях, поступках и действиях. Они социальны потому, что мы думаем о себе, наблюдаем за собой и оцениваем себя с точки зрения, а главное – словами других людей. Все мы начинаем с того, кем (чем) мы были для других. **Самоосознание** – это способность человека наблюдать и понимать себя как действующего, мыслящего и чувствующего субъекта, оценивать себя, учитывая мнения других людей. Процесс самосознания длится всю жизнь, но особенно интенсивно протекает в подростковом и юношеском возрасте. Человеку важно определиться: кто я сейчас? Кем собираюсь стать? Второй вопрос имеет особенное значение, поскольку все мы живем в обществах, которым присуща социальная стратификация, имущественное неравенство, разная степень доступности образования, культурные и этнические различия. Все это приводит к необходимости для растущего человека идентифицировать себя в этом мире. У каждого человека максимальное количество самых разных человеческих контактов и максимальное количество друзей.

В процессе идентификации происходит оформление Я-концепции. Прежде чем читать дальше, проведите небольшой эксперимент, он займет не более трех минут. Напишите на листке 5–7 раз «Я» с прилагательными или существительными, которые обозначают, по вашему мнению, ваши качества или статус, позиции, положение и т. д. Посмотрите, что получилось. Вы описали вашу Я-концепцию такой, какая она есть на сегодняшний день.

**Я-концепция** – это познанный аспект «Я», знание человека о себе как осознанное и артикулированное содержание «Я» на определенном этапе развития. Поскольку Я-концепция включает в себя как реальное «Я», так и идеальное «Я», к которому добавляются социальные «Я», проявляющиеся в различных актах взаимодействия и отношениях с другими, то следует говорить о **структуре Я-концепции**. В общих чертах процесс идентификации и первоначальная Я-концепция складываются в юношеском возрасте, когда сосредоточенность на себе наиболее сильна. Однако, будучи динамичным образованием, Я-концепция способна меняться, усложняться и развиваться в течение всей жизни.

Описывая самосознание личности как изменяющийся во времени феномен, американский психолог **Маршалл Розенберг** выделил **пять параметров**, характеризующих **уровень развития самосознания**:

**1) степень когнитивной сложности и дифференцированности образа «Я».** Чем больше своих качеств человек осознает, чем сложнее и обобщеннее эти качества, тем выше уровень его самоосознания. В подростковом и юношеском возрасте процесс самоосознания становится ключевой проблемой развития, резко возрастает интерес к себе, а растущий человек пытается ответить на вопрос «кто я?» Подростки начинают писать дневники, в которых описывают как внешние события, так и собственные позиции, мысли, чувства. Они формируют отношение к другим, объясняют для себя и оправдывают в собственных глазах те или иные слова и поступки.

Подростки часами рассматривают себя в зеркало, корчат «рожи», а на самом деле учатся придавать своему лицу нужное мимическое выражение по тому или иному поводу, произносят героические монологи и ведут мысленно бесконечные беседы и споры с воображаемыми собеседниками. В своей знаменитой книге «Идентичность, юность и кризис», изданной в 1968 г., **Эрик Эриксон** поставил в основу своего учения то, что, по мнению большинства ученых, является скорее аутентичностью, то есть подлинностью собственного существования.

**Концепция идентичности** – это понимание своего единого, неразрывного, целостного, протяженного, одновременно меняющегося и неизменного в течение всей жизни «Я». В процессе формирования идентичности, по мнению Э. Эриксона, важную роль играет социокультурное окружение, так как наш взгляд на себя формируется под воздействием окружающего мира и под воздействием тех культурных норм, которые присущи сообществу. Человек узнает много нового о себе и тогда, когда наблюдает за тем, как люди ведут себя по отношению к нему.

**Идентификация** – это процесс самопознания для определения своего места в сообществе и группе. Знание о себе человек получает из четырех источников: *размышления о себе* (интроспекция), то есть самопознание путем наблюдения за своим поведением и его последствиями; *наблюдение за другими людьми*; *мысленное сравнение себя с ними*; и, наконец, *взаимодействие с окружающими*. Последний источник информации о себе является для подростков и юношества, пожалуй, главным. Это одна из причин, почему молодые так стремятся к большому количеству контактов, установлению дружеских отношений, придают огромное значение общению со сверстниками. Успешность построения сетей взаимодействия требует хороших коммуникативных умений, открытости новому опыту, доверия к окружающим, доброжелательности, то есть того, что называют социальностью и умением налаживать человеческие отношения. Этому учатся подростки друг у друга, собираясь в большие компании и устраивая разнообразные групповые мероприятия. В молодости степень когнитивной дифференцированности образа «Я» определяется эмоциональным отношением и характером связи с осознаваемыми качествами. Низкая дифференцированность характеризуется «сцепленностью», «слитностью» качества и его оценки, что делает образ «Я» чрезмерно «пристрастным», обуславливает легкость его дестабилизации и искажения под влиянием разного рода факторов;

**2) уровень развития самосознания.** М. Розенберг выделил как степень отчетливости, выпуклости образа «Я». Каждому человеку свойственны самонаблюдение и анализ, которые определяют субъективную значимость и содержание образа «Я». Степень отчетливости и выпуклости зависит от уровня развития рефлексии и субъективной оценки тех или иных качеств;

**3) степень внутренней цельности, последовательности образа «Я»**, что определяется степенью противоречивости или несовместимости отдельных его качеств, степенью несовпадения реального и идеального образа «Я»;

**4) степень устойчивости, стабильности образа «Я» во времени;**

**5) степень самопринятия, положительное или отрицательное отношение к себе, эмоциональная оценка себя.**

По мнению М. Розенберга, выделенные параметры достаточно полно описывают уровень развития самосознания, как когнитивного процесса. Ученые исследовали содержание Я-концепции у людей на протяжении всей жизни, начиная с детского возраста и заканчивая зрелостью, и отметили, что по мере взросления Я-концепция постепенно усложняется и обогащается новым и более точным содержанием.

Проведенные американскими социальными психологами исследования дали возможность определить основные функции Я-концепции. Ученые предположили, а позднее и доказали, что «Я» контролирует наши действия, ведет наблюдение, оценивает свое поведение и вносит в него коррективы. Основные **функции «Я»** следующие:

– **организующая** – позволяет личности замечать, обдумывать и вспоминать информацию, которая структурируется в соответствии с нашим взглядом на самих себя;

– **эмоциональная** – способствует определению эмоциональных реакций в отношении к себе;

– **регулятивная** – управляет нашим поведением, принятием решений, построением планов на будущее.

Я-концепция – это важнейший феномен социальной жизни индивида, поскольку с ее помощью каждый человек оценивает свои действия в отношении окружающих, занимает определенную позицию, планирует свое будущее, участвует в жизни сообщества.

**3 Социализация и ее основные характеристики.** Социализация предполагает активное участие индивида в освоении культуры человеческих отношений, в формировании определенных социальных норм, ролей и функций, в приобретении умений и навыков, необходимых для их успешной реализации. Социализация включает познание человеком социальной действительности, овладение навыками практической индивидуальной и групповой работы. Определяющее значение для процессов социализации имеет общественное воспитание. **Социализация** это процесс и результат усвоения и активного воспроизведения индивидом социального опыта, осуществляемый в общении, деятельности и поведении, опыта общественной жизни, системы социальных связей и общественных отношений. Посредством социализации люди учатся жить в обществе, эффективно взаимодействовать друг с другом, особенно в условиях общественно значимой совместной деятельности.

Процесс социализации начинается с первых часов жизни и связан с усвоением социальных умений и навыков поведения. Этот сложный процесс взаимосвязи индивида и общества определяется, с одной стороны, врожденными механизмами и особенностями созревания нервной системы, а с другой – тем опытом, который человек получает на протяжении всей жизни. Понятие социализации ввел французский социолог **Габриель Тард**. Социализация – процесс усвоения правил поведения и приобретения системы ценностей, представлений и мировоззренческих позиций, которые позволяют личности функционировать в сообществе в ситуациях межличностного общения и в решении задач, стоящих перед обществом в целом.

В отечественной психологии существует узкое и широкое толкование понятия «социализация». Такой подход к ее пониманию предложил советский психолог **Б. Д. Парыгин**. Согласно его мнению, социализация в узком смысле слова – это процесс вхождения человека в социальную среду, приспособления к ней, в широком – исторический процесс, филогенез [5].

Наряду с понятием «социализация» есть и другие, довольно близкие с ним по значению, например «воспитание» и «адаптация». Российский психолог Г. М. Андреева полагает, что между воспитанием и социализацией нет различий. При этом воспитание понимается как целенаправленное воздействие на личность всего общества. Однако это утверждение спорно. Социализация шире воспитания, это во многом стихийный процесс и не всегда осознаваемый. Понятие «социализация» и «адаптация» тесно связаны. Адаптация (приспособление) может рассматриваться как составная часть социализации и как механизм социализации. Различают два **вида адаптации** – психофизиологическую и социально-психологическую, находящиеся во взаимосвязи. **Психофизиологическая адаптация** – приспособление человека к новым физическим, психологическим нагрузкам, физиологическим условиям жизнедеятельности. **Социально-психологическая адаптация** представляет собой овладение личностью определенной роли при вхождении в новую социальную ситуацию. Результаты социально-психологической адаптации бывают позитивными и негативными, а по механизму осуществления адаптация может быть добровольной и принудительной.

Процесс социализации распадается на несколько стадий: а) ознакомление; б) ролевая ориентация; в) самоутверждение. Таким образом, адаптация – это конкретный процесс социализации [6].

**Источниками социализации индивида являются: передача культуры** (осуществляется через такие социальные институты, как семья, система образования, обучения и воспитания); **взаимное влияние людей** (происходит в процессе общения и совместной деятельности); **первичный опыт** (связывается с периодом раннего детства, с формированием основных психических функций и элементарных форм общественного поведения); **процессы саморегуляции** (соотносятся с постепенной заменой внешнего контроля индивидуального поведения на внутренний самоконтроль). Система саморегуляции формируется и развивается и в процессе интериоризации социальных установок и ценностей. **Интериоризация** – это формирование у индивида структур психики посредством усвоения способов внешней социальной деятельности и поведения. Интериоризация – это превращение интерпсихологических (межличностных) отношений в интрапсихологические (внутриличностные отношения с самим собой). Выделяют следующие **стадии интериоризации**: 1) взрослый словом действует на ребенка, побуждая что-то сделать; 2) ребенок перенимает способ обращения и начинает воздействовать словом на взрослого; 3) ребенок начинает воздействовать словом на самого себя.

Социализация имеет следующую **структуру: содержание, широту**, т. е. число сфер, к которым смогла приспособиться личность. Выделяют также и такие характеристики социализации, как – **механизмы, социальные институты, факторы и стадии социализации**.

**Содержание социализации** определяется, с одной стороны, всей совокупностью социальных влияний (политических программ, средств массовой информации, культуры), с другой стороны – отношением индивида ко всему этому. Содержание социализации проявляется, по мнению Т. Шибутани, в шаблонах поведения, привычках, в формировании общих знаний и умений, в усвоении социальных норм, стереотипов, в формировании социальных установок и убеждений, в приобщении индивида к системе социальных связей, в вариантах жизненного стиля [7]. Таким образом, содержание социализации определяется как **целенаправленным воздействием на личность** через обучение и развитие, так и **влиянием на личность стихийных факторов**.

Индивид не только усваивает, но и активно воспроизводит систему социальных связей, следовательно, он одновременно выступает в процессе социализации и его **объектом**, и его **субъектом**. При рассмотрении содержания социализации имеет большое значение определение того, что предлагается личности в качестве социального и культурного опыта, какие картины мира, установки, стереотипы, ценности формируются у индивида в процессе социализации.

**Основными институтами социализации** являются: семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, вузы, производственные и трудовые коллективы. Такие институты представляют собой общности людей, в которых протекает процесс социализации человека.

**Механизмы социализации** – идентификация (отождествления индивида с другими людьми), подражание (сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта др. людей), внушение (процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутренних мыслей, движений, поступков), стыд, чувство вины и др.

К **факторам социализации** относят: взаимоотношения в семье, дошкольном учреждении, школе, вузе и др. компаниях, а также знакомых и малознакомых людей, книги, ТВ, кинофильмы, интернет и т.д.

**Стадии или этапы социализации:** первоначальная социализация (**стадия адаптации**) – период от рождения до подросткового возраста, когда ребенок усваивает социальный опыт не критически, приспосабливается, подражает; **стадия индивидуализации** – период, который приходится на подростковый и юношеский возраст, характеризуется стремлением человека выделить себя среди других, критическим отношением к общественным нормам поведения; **стадия интеграции** – период личностного и профессионального становления, когда у личности основная мотивация связана со стремлением найти свое место в обществе; **трудовая стадия** – охватывает период зрелости человека, реализующего себя в трудовой деятельности, не только усваивая социальный опыт, но и производя его; **послетрудовая стадия** – период жизни в пожилом возрасте, когда основной задачей для личности выступает передача социального опыта новым поколениям.

Современные исследования процесса социализации сосредоточены, главным образом, на следующих **проблемах**: социальное познание и развитие социального знания личности, усвоение индивидом системы ценностей, формирование установок и социальных представлений, проблема развития взаимоотношений и коммуникативных умений, агрессия и деструктивное поведение человека в современном обществе и др.

Особенно интенсивно все процессы социализации протекают в детском возрасте. Так, психолог Г. М. Андреева подчеркивает творческое содержание процесса социализации, когда индивид не просто приобретает опыт, но способен творчески его перерабатывать, изменяя свои мировоззренческие позиции. Именно этот творческий характер социализации является залогом и позитивного социального развития человечества в целом [6].

**Раннее детство** (от 0 до 2 лет) – особенный период социализации. В этом возрасте ребенок усваивает огромный объем информации, сущность явлений и предметов. Известно, что со 2-й недели жизни новорожденный не просто проявляет интерес к человеческим лицам, но и способен отличить лицо матери от других. Это период, когда установление связи ребенка с окружающими осуществляется с помощью взглядов, прикосновений, движений, улыбок. Швейцарский психолог Жан Пиаже исследовал когнитивные процессы в раннем детстве и показал, что между 8-м и 12-м месяцем жизни привязанности ребенка четко дают о себе знать. И даже его плач из-за ухода матери связан не только с фактом ее исчезновения, но и со страхом перед незнакомым человеком, которому его передают. Помимо этого, Ж. Пиаже установил, что с 8-го месяца ребенок начинает активно искать предметы, которые экспериментатор убирает за бумажный экран, причем ищет он как игрушки, так и людей. Постоянное присутствие матери как социального партнера и проводника дает ребенку уверенность в собственных возможностях при освоении окружающего мира.

Развитие социальности в детстве и отрочестве связано с отношениями в семье и группах сверстников. В этот период завязываются дружеские связи, которые придают устойчивость социальному существованию человека. Эксперименты показывают, что, начиная с подросткового возраста, растущая личность легче идентифицирует себя со сверстниками, чем со взрослыми, даже в том случае, когда они принадлежат к другой расе, полу, религии и социальной группе. В подростковом возрасте важную роль начинают играть дружеские связи с представителями противоположного пола, хотя, как правило, «настоящих друзей» у подростка не больше пяти. Через сравнение со сверстниками человек идентифицирует себя и приобретает необходимые ему социальные умения взаимодействовать с другими людьми.



У молодых взрослых больше всего друзей, особенно много их у молодых пар, состоящих в браке, – от 5 до 12 человек. Близкие друзья, как правило, имеют схожие вкусы, интересы и склад личности. С друзьями проводят много времени и испытывают удовольствие от самого процесса общения, обмена взаимными признаниями и секретами. Для длительной дружбы важно чувство взаимного уважения и доверия людей друг к другу, уверенность во взаимопомощи.

По достижении зрелости процессы социализации, как правило, замедляются, дружеский круг сужается, и поддерживаются только самые прочные связи вне семейных отношений, а друзья становятся близкими людьми. Дружеские связи укрепляются, когда человек достигает пенсионного возраста, и новые связи у него образуются в том случае, если у него достаточно времени и социальных умений. Таким образом, **младенчество, детство и отрочество, молодость, зрелость и старость** обозначают **главные этапы жизни человека**.

Американский психолог **Эрик Эриксон** предложил свою психосоциальную концепцию развития личности по возрастным этапам-стадиям. Он же ввел в научный оборот понятие **«групповая идентичность»**. В представлении Э. Эриксона групповая идентичность формируется с первых дней жизни человека. Как только ребенок включается в определенную группу, он начинает воспринимать мир как эту группу и в последующем ориентируется на нее. Вместе с тем, у ребенка постепенно формируется и его собственная **«эго-идентичность»**, чувство устойчивости и непрерывности своего «Я», хотя процесс этот сложный и динамичный. Формирование эго-идентичности включает ряд стадий, или этапов, в развитии личности, каждый из которых характеризуется задачами определенного возраста, выдвигаемыми социумом. Однако решение этих задач определяется исключительно индивидуальным уровнем психологического развития человека, с одной стороны, и духовной атмосферой социума, в котором он живет, – с другой.

Охарактеризуем основные **стадии психосоциального развития** индивида по Э. Эриксону.

**Младенчество** (от 0 до 1 года). Данный период характеризуется тем, что на данном этапе главную роль в жизни ребенка играет его мать – она кормит ребенка, ухаживает за ним, дает ему ласку, заботу. В результате у ребенка формируется **базовое доверие к миру**. Младенец, имеющий базальное чувство «внутренней определенности», воспринимает социальный мир как безопасное, стабильное место, а людей как заботливых и надежных. Если качество материнского ухода за ребенком ненадлежащее, родители (мать) отвергают ребенка или чувствуют себя неуверенно в роли родителей, их система ценностей находится в противоречии с общепринятым в данной культуре стилем жизни, то такие обстоятельства могут создавать для ребенка атмосферу неопределенности, двусмысленности, в результате чего у него появляется **чувство недоверия**. Это может привести к появлению у ребенка психосоциальной установки страха, подозрительности и опасений за свое благополучие. Данная установка направлена как на мир в целом, так и на отдельных людей, она будет проявляться во всей своей полноте на более поздних стадиях личностного развития.

**Раннее детство** (от 1 года до 3 лет). Этот период связан с формированием **автономии и независимости ребенка**. Малыш начинает ходить, обучается гигиеническому самоконтролю, постепенно встречается с актами одобрения или неодобрения со стороны социума, которые открывают ребенку глаза на самого себя. Впервые формируется одно из важнейших чувств – **чувство стыда**. Но, приобретение на предыдущей стадии чувства базального доверия подготавливает у ребенка почву для достижения определенной автономии и самоконтроля, избегания чувств стыда,

сомнения и унижения. Эта стадия становится решающей для установления соотношения между добровольностью и упрямством. Чувство самоконтроля без потери самооценки является онтогенетическим источником уверенности в свободном выборе, в противном случае чувство чрезмерного постороннего контроля и одновременная потеря самоконтроля может послужить толчком для постоянной склонности к сомнениям и стыду в будущем.

**Предшкольное детство** (от 3 до 6 лет). На этой стадии ребенок начинает осознавать себя как личность и еще более активно осваивает мир. У него формируется **чувство предприимчивости, инициативы**, которое закладывается в его играх. Он глубже осваивает отношения между людьми, развивает свои психические возможности, прежде всего — познавательные. Инициатива добавляет к автономии способность принимать на себя обязательства, планировать, энергично браться за какие-нибудь дела или задачи, чтобы продвигаться вперед. Будет ли у ребенка после прохождения этой стадии чувство инициативы благополучно превосходить **чувство вины**, в значительной степени зависит от того, как родители относятся к проявлению у него собственного волеизъявления. Когда ребенок скован чувством вины, он чувствует покинутость и собственную никчемность. Такие дети боятся постоять за себя, они обычно ведомые в группе сверстников и чрезмерно зависят от взрослых. Им не хватает целеустремленности или решимости, чтобы ставить перед собой реальные цели и добиваться их. Родители, которые поддерживают инициативу и любознательность своих детей, не высмеивают и не тормозят детские фантазии, способствуют развитию потенциальных способностей ребенка трудиться продуктивно в будущем, его самодостаточность в контексте данной социально-экономической системы.

**Младший школьный возраст** (от 6 до 12 лет). К этому периоду общения в семье оказывается недостаточно для развития ребенка, к последующему развитию подключаются другие социальные институты, прежде всего, школа. Здесь социум приобщает ребенка к знаниям о будущей деятельности, передает ему технологии и культуру. На этой стадии происходит углубленное психическое развитие ребенка, формируется психический склад его личности. Этот период жизни характеризуется возрастающими способностями ребенка к логическому мышлению и самодисциплине, а также способностью взаимодействовать со сверстниками в соответствии с предписанными правилами.

У школьников развивается **чувство трудолюбия**, когда они начинают постигать технологию своей культуры, обучаясь в школе. Термин «трудолюбие» отражает в себе основную тему данного периода развития, поскольку дети в это время поглощены тем, что стремятся узнать, что из чего получается и как оно действует. Интерес этот подкрепляется и удовлетворяется окружающими людьми и школой, где им дают первоначальные знания о «технологических элементах» социального мира, обучая их и трудясь вместе с ними. Эго-идентичность ребенка теперь выражается так: «Я – то, чему я научился».

Опасность на этой стадии кроется в возможности появления **чувства неполноценности**, или **некомпетентности**. Если дети сомневаются в своих способностях или статусе в среде сверстников, это может отбить у них охоту учиться дальше (в этом периоде постепенно приобретаются установки по отношению к учителям и учению). Чувство неполноценности может также развиваться в том случае, если дети обнаруживают, что их пол, раса, религия или социально-экономическое положение, а вовсе не уровень знаний и мотивация, определяют их личностную значимость и достоинство. В результате они могут утратить уверенность в своей

способности эффективно функционировать в существующем мире. В этот период у школьников могут проявляться стойкие невротические реакции, проявляющиеся в том, что дети могут испытывать чувство тревоги вследствие боязни какого-либо несчастья с родителями, отсутствия денег в семье, физического насилия, личной несостоятельности, неопределенности в будущем. У тревожного ребенка может быть меньше успехов в школе, ему трудно адаптироваться в обществе, развивать в себе дух здорового конформизма и чувство свободы-ответственности.

**Подростковый возраст** (от 12–13 до примерно 19–20 лет в американском обществе). Промежуточное положение подростка (уже не ребенок, но еще и не взрослый) сталкивается с различными социальными требованиями и новыми ролями, что и составляет существо задачи, которая предъявляется человеку в этом возрастном периоде. Это период формирования центральной формы **эго-идентичности**. Задача, которая стоит перед подростками, состоит в том, чтобы собрать воедино все имеющиеся к этому времени знания о самих себе (какие они сыновья или дочери, студенты, спортсмены, музыканты, девушки-скауты, хористы и т. д.) и интегрировать эти многочисленные образы себя в личную эго-идентичность. Она предполагает осознание, как прошлого, так и будущего, которое логически следует из него. Если процесс формирования эго-идентичности по каким-либо причинам затруднен, то у подростка может проявляться **«диффузия идентичности»** или **«смещение ролей»**, когда в поведении подростка преобладает потребность в самоанализе в ущерб межличностным отношениям, путаница в моральных и межличностных установках.

Бурный физиологический рост, половое созревание, гиперсексуальность, муки сравнения себя с другими, поиски смысла жизни, любовь и разочарования, смятение души, профессиональное самоопределение – вот основные психологические проблемы подростков. На данном этапе своего развития подростки пытаются ответить на такие вопросы, как: что их ждет в будущем, как реагировать на стрессы, как эффективно общаться и сопротивляться манипулированию, как строить отношения с родителями, что есть любовь и близость, как принять собственный гнев, собственное тело, свой характер др. Основными психологическими реакциями подростков на окружающую действительность традиционно являются – оппозиция, группирование, конфронтация, эмансипация.

Созревание познавательных и эмоциональных функций может вести к тому, что подростки используют новые способности в форме критики, сомнений, противодействия ценностям, установкам и образу действий взрослых. Часто это вызывает конфликт с родителями, особенно если в семье господствует авторитарный и ограничительный стиль воспитания. В процессе социализации группа сверстников в значительной мере замещает подростку родителей и становится для него референтной группой. Перенос центра социализации из семьи в группу сверстников приводит к ослаблению эмоциональных связей с родителями, к замене их взаимоотношениями со многими людьми, меньше влияющими на личность как целое, но формирующими определенные формы ее поведения. Особое значение для подростка приобретают внешний вид и производимое им впечатление, что также часто приводит к конфликтам с членами семьи.

Несмотря на это, отход от родительского дома отражается не на всех формах поведения, взглядах и установках. Хотя у многих подростков родители как центр ориентации и идентификации отступают на второй план, это относится далеко не ко всем областям жизни. Влияние семьи в период взросления уменьшается, но она по-прежнему остается для подростка важной референтной группой. Относительно стабильными остаются эмоциональные связи, даже при разрыве с семьей они в большинстве случаев поддерживаются, особенно с матерью.

**Молодость** (от 20 до 25 лет). На этой стадии актуальны получение профессии, поиск спутника жизни, тесное сотрудничество с людьми, укрепление связей со своей социальной группой. Э. Эриксон использует термин «интимность» как многоплановый и по значению, и по широте охвата. Прежде всего, он имеет в виду **интимность** (близость) как сокровенное чувство, которое мы испытываем к супругам, друзьям, братьям и сестрам, родителям или другим родственникам. Однако, он говорит и о собственно интимности, то есть способности «слить воедино вашу идентичность с идентичностью другого человека без опасения, что вы теряете нечто в себе». Именно этот аспект интимности (то есть слияние вашей собственной идентичности с идентичностью другого человека) Э. Эриксон рассматривает как необходимое условие прочного брака. По мнению психолога, для того, чтобы находиться в истинно интимных отношениях с другим человеком, необходимо, чтобы к этому времени у индивидуума было определенное осознание того, кто он и что собой представляет. Напротив, подростковая «любовь» может оказаться ничем иным, как попыткой проверить собственную идентичность, используя для этой цели другого человека. Главная опасность на этой психосоциальной стадии заключается в излишней поглощенности собой или в **избегании межличностных отношений**. Неспособность устанавливать спокойные и доверительные личные отношения могут привести молодого человека к чувству одиночества, социального вакуума и **изоляции**. Погруженные в себя молодые люди могут вступать в совершенно формальное личностное взаимодействие (работодатель-работник) и устанавливать поверхностные контакты. Они ограждают себя от любого проявления настоящей вовлеченности в отношения, потому что повышенные требования и риск, связанные с интимностью, представляют для них угрозу.

**Взрослость** (от 26 до 64 лет). Развитие идентичности происходит всю жизнь. Данная стадия приходится на средние годы жизни, и ее основная проблема – выбор между продуктивностью и инертностью. **Продуктивность** выступает как **забота** старшего поколения о тех, кто придет им на смену – о том, как помочь молодым упрочиться в жизни и выбрать верное направление. Хороший пример в данном случае – чувство самореализации у человека, связанное с достижениями его потомков. Однако продуктивность присуща не только родителям, но и тем, кто вносит свой вклад в воспитание и руководство молодыми людьми. Поэтому, вкладывая себя в любимый труд, в заботу о детях, человек психологически может быть удовлетворен собой и своей жизнью. Те же взрослые люди, кому не удастся стать продуктивными, постепенно переходят в **состояние поглощенности собой**, при котором основным предметом заботы являются личные потребности и удобства. Эти люди не заботятся ни о ком и ни о чем, они лишь потворствуют своим желаниям. С утратой продуктивности прекращается функционирование личности как деятельного члена общества – жизнь превращается в удовлетворение исключительно собственных нужд, обедняются межличностные отношения.

**Старость** (от 65 лет до смерти). Эго-идентичность на основе всего жизненного пути личности приобретает завершенную форму. Человек переосмысливает всю жизнь, осознает свое «Я» в размышлениях о прожитых годах. Психологически адекватный человек принимает себя и свою жизнь, осознает необходимость в ее логическом завершении, способен проявлять **мудрость**. Проявляется отстраненный интерес к жизни перед лицом смерти. На противоположном полюсе находятся люди, относящиеся к своей жизни как к череде нереализованных возможностей и ошибок. Теперь на закате жизни они осознают, что уже слишком поздно начинать все сначала или искать какие-то новые пути, чтобы ощутить целостность своего «Я». Недостаток

или отсутствие интеграции проявляется у этих людей в скрытом страхе смерти, **отчаянии**, ощущении постоянной неудачливости и сожаления о том, что жизнь нельзя прожить заново, в отрицании собственных недостатков и дефектов путем проецирования их на внешний мир.

Направленность формирования психики индивида на всех его этапах-стадиях может быть позитивной и негативной. Динамика этой направленности зависит от всех институтов социализации, прежде всего – **семьи**, особенно на ранних этапах социализации. Достаточно отметить, что сильно выраженный дефицит эмоционального общения матери с младенцем приводит к резкому замедлению психического развития ребенка. Переходы от одного периода к другому – это изменение сознания и отношения индивида к окружающей действительности и ведущей деятельности, ломка социальных взаимоотношений человека с другими людьми.

Таким образом, процесс социализации можно характеризовать как постепенное расширение (по мере приобретения индивидом социального опыта) сферы его общения, деятельности и поведения, развитие саморегуляции и становление самосознания и активной жизненной позиции. В процессе социализации человек обогащается социальным опытом и индивидуализируется, становится личностью, приобретает возможность и способность быть не только объектом, но и субъектом социальных воздействий, влиять на социализацию других людей.

Обществу далеко не все равно, каким будет результат социализации. Если этот результат негативный, состоялась социализация индивида в таком случае или не состоялась? Да, состоялась, но общество степень этой состоятельности не устраивает. Оно принимает дополнительные меры и усилия, чтобы добиться от индивида его адаптивности и адекватности, причем эти дополнительные усилия как бы продолжают процесс социализации. Если же этого добиться не удастся вовсе, тогда общество пожизненно локализует индивида в специально созданную для этих целей среду обитания, а некоторые общества легитимным образом физически устраняют такого индивида.

**4 Социальная нормативность и ее структура: объективные предпосылки социализации.** Каждый человек с момента рождения получает свое общество в «готовом» виде как некую объективную реальность. Вырастая биологически, субъект изменяется и социально, при этом он вольно или невольно сталкивается с определенными условиями, рекомендациями, разрешениями, требованиями, запретами и ограничениями всем тем, что принято называть социальными нормами. **Социальные нормы** – это общепринятые правила, образцы поведения, стандарты деятельности, призванные обеспечить упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и социальных групп. Их назначение состоит в том, чтобы регламентировать поведение и действия людей, задавать цели, условия и способы выполнения различных действий, а также быть критерием оценки поведения индивида.

Социальные нормы дают человеку представление о том, что считается «правильным», «обязательным», «желаемым», «одобряемым»; «ожидаемым», «отклоняемым» в деятельности и поведении индивидов. В зависимости от сфер жизнедеятельности индивида основные социальные нормы бывают следующими.

**Организационно-административные нормы** – определяют структуру различных официальных обществ, организаций, учреждений, порядок и регламент их работы, обязанности исполнителей и должностных лиц, правила взаимодействия с внешними организациями. **Экономические нормы** – устанавливают формы собственности и порядок их использования, систему оплаты труда, систему использования финансовых средств при обеспечении производственного процесса.

**Правовые нормы** (внутренние и международные) – фиксируют полномочия и ответственность граждан и должностных лиц в качестве субъектов юридических отношений, субъектов права. **Технологические нормы** – определяют порядок организации производства и реализации промышленной продукции, устанавливают требования и правила обращения работников с орудиями труда, различными техническими средствами в целях обеспечения безопасности производителей и потребителей произведенной продукции, а также защиты природы (среды обитания). **Моральные нормы** – выражают общественные и групповые требования и предписания к поведению человека, его взаимоотношениям с другими людьми. Выступают в виде внешнего (обычай, традиции, кодексы, общественное мнение) и внутреннего (принципы, кредо) регуляторов, когда та или иная норма становится органической принадлежностью нравственного сознания индивида.

Одинаковая реакция людей, составляющих какую-либо общественную группу и находящихся в одинаковых условиях, означает, что в их поведении сложились привычки, которые в силу тех или иных причин закрепляются, превращаются в обычай. **Обычай** – это установившееся вследствие неоднократного, неуклонного применения в течение длительного времени правило, которое регулирует поведение людей в определенной области общественной жизни. Новые обычаи и традиции зарождаются в периоды общественного возбуждения на основе наиболее распространенных и впечатляющих мнений и настроений. Мнения и настроения перерастают в обычай или традицию иногда стихийно, иногда под влиянием сознательных усилий людей. В первом случае утверждающаяся норма поведения может иметь характер моды, несущий в зародыше некоторые признаки обычая. Чаще всего факт, событие в духовной атмосфере общности отражаются в виде мнений и настроений.

Повторяющиеся действия людей образуют социальные привычки как способ реагирования индивидов на требования общества, способ отношения к социальным нормам поведения. **Нормы общественных объединений и движений** выражают мировоззренческие, организационные и религиозно-нравственные установки, правила и традиции поведения, добровольно принимаемые в качестве регуляторов поведения членами соответствующих объединений. **Нормы неформальных групп и объединений** выражают общие ценности и взгляды, стереотипы поведения, принятые членами данного объединения.

В зависимости от степени жесткости предписывающего влияния социальные нормы подразделяются на следующие виды. **Нормы-рамки** – жестко регламентируют поведение и взаимоотношения субъектов в их настоящем. **Нормы-идеалы** – проектируют наиболее оптимальные модели поведения индивидов на будущее. **Нормы-дозволения** (нормы-права) – здесь и далее в отношениях права – указывают на нормы, которые не запрещают те или иные варианты поведения, для общества часто желательные, но не обязательные. **Нормы-предписания** (нормы-обязанности) – требуют, обязывают индивида выбирать соответствующие модели поведения. **Нормы-запреты** – указывают на действия, которые запрещены для применения. Любые социальные нормы нуждаются в психологическом освоении индивидом, в их превращении из внешних регуляторов поведения во внутренние, при этом важна направленность мотивации индивида на выполнение социальной нормы – позитивная, нейтральная или негативная. Считается, что психологические и социально-психологические механизмы освоения и интериоризации различных норм зачастую близки или идентичны.

Исторически сложилось что, осознаваясь в качестве соответствующих ситуаций и необходимых (а нередко единственно возможных) вариантов действий, реакций,

суждений в повторяющихся внешних событиях, явлениях, определенные стереотипы отдельных людей становились групповыми, сословными, этническими нормами, которые впоследствии через межгрупповое и межэтническое взаимодействие расширялись, обогащались, разнообразились. В конечном счете, многие из таких норм стали восприниматься как общечеловеческие требования и естественно оформлялись в официальные предписания. Можно предположить, что человек стал человеком именно через внутреннее принятие социальных норм, когда он осознавал их наличие и необходимость.

Социализация индивида осуществляется тем успешнее, чем глубже внутренне освоены, интериоризированы социальные нормы, и их реализация становится для индивида привычкой. Это может произойти только тогда, когда та или иная социальная норма стала неотъемлемой частью внутреннего мира индивида, перешла в его подсознание.

Для правильного усвоения нормы необходимо ее познание личностью и сопоставление со своими внутренними параметрами – с тем, насколько ее будущая реализация соответствует интересам, потребностям, ценностным ориентациям, возможностям и способностям индивида.

В освоении социальной нормы для человека важны социально-психологические факторы, к примеру, такой: насколько данную норму признают и реализуют окружающие его люди, особенно из числа референтной группы – семья, близкие, официальное руководство на службе и др. Их мнения и оценки наиболее значимы для индивида.

К **социально-психологическим факторам**, способствующим усвоению **социальной нормы** относят: внутреннее убеждение индивида в необходимости соблюдения нормы, самоактуализация индивида, его личностный рост, самовоспитание, самосовершенствование и самостимулирование, осознание общественной значимости соблюдения нормы и сознательное подчинение своих моделей поведения ее требованиям, выработанная привычка, стереотип поведения в силу осознания важности нормы или боязни санкций за ее невыполнение, соблюдение групповых требований и интересов, подражание авторитетам, конформизм, нежелание быть «белой вороной» и др.

Некоторые социально-психологические факторы препятствуют усвоению социальной нормы, среди них: негативное отношение индивида к «создателю» нормы, будь то личность или орган. Соответствующее отношение распространяется на саму норму, неприязненные межличностные отношения с субъектом, во взаимодействии с которым должна быть реализована норма, хотя индивид, как правило, признает норму как таковую, противоречия и расхождения в понимании нормы, «двойная мораль», ханжество и лицемерие в моделях поведения провозглашателей норм, противоречия личных и групповых интересов и др.

Для трансформации внешних норм во внутренние ориентиры поведения необходимы следующие условия: всемерное сближение социально оправданных норм с интересами, запросами членов общества; подбор из традиционных культуральных источников-систем (религия, народная мудрость, фольклор, литература) норм и ценностей общечеловеческого характера; раскрытие социально-психологической и исторической неизбежности их возникновения; практическая поддержка норм окружающими и следование нормам, обязательное для представителей властных структур, авторитетных лиц, общественная оценка; меры порицания или поощрения, которыми должны сопровождаться нарушения норм и их эффективная реализация.

Реальное отношение индивида к конкретным социальным нормам зависит от его социального статуса, его социальных ролей. Кроме того, восприятие, понимание и мотивация в отношении тех или иных норм в немалой мере предопределяются индивидуальными целями и ценностями, которые человек стремится достигнуть. В этом плане то, что для одного выступает как право-возможность, для другого – это право-обязанность, дозволение для одного может быть запретом для другого. Не случайно, юристы говорят, что общественный правовой произвол предопределяется избирательной правоприменительной практикой.

**5 Жизненная позиция как интегральный критерий социализации.** Чем богаче по содержанию и разнообразнее по форме общественные отношения, тем активнее формируются признаки социализации – психологические, идеологические, нравственные, культуральные. Вместе с тем, подчиняясь влиянию общественных отношений, личность проявляет себя избирательно и индивидуально. Социализация личности непосредственно обусловлена возможностями ее самоактуализации. Подобная способность проявляется ярче при наличии у субъекта целостного мировоззрения, четкой всесторонней ориентации в общественной жизни. Жизненная позиция личности, будучи способом включения ее в жизнедеятельность общества, состоит из взглядов, убеждений, умений, сопровождается соответствующими действиями, реализующими ее отношение к окружающему миру. Жизненную позицию личности представляет не любой, отдельно взятый поступок или действие, а совокупность типичных поведенческих актов, устойчивая линия поведения и деятельности.

Жизненную активность уместно рассматривать как меру приобщения индивида к преобразовательной практике, что дает возможность классифицировать уровни ее активности последовательно, определить границы ее социальной значимости. Эти уровни следующие: **активная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом** предполагает социальную инициативу, творческую деятельность, ориентированную на разрешение общественных противоречий, расширение возможностей и развитие сущностных сил человека. **Жизненная позиция среднего и гармоничного уровня активности** – это относительно ответственное отношение к обязанностям, репродуктивная деятельность методом проб и ошибок, которая лишь спонтанным образом ведет к воспроизводству существующих возможностей общественного развития. **Пассивная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом** указывает на низкий уровень активности, способный нести в себе потенциальную инициативу, не подкрепленную знаниями, умениями, навыками. **Пассивная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом** демонстрирует низкий уровень активности, скептицизм, конформизм на основе социальных разочарований, жизненной несостоятельности. **Активная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом** – это антиобщественная жизненная позиция, ориентированная на разрушительную деятельность, воинствующий конфликт с обществом, что объективно ведет к ограничению возможностей позитивного общественного развития. Таким образом, следует, что жизненная позиция личности не просто характеризует ее внутренний мир, а раскрывает меру участия человека в разрешении общественных противоречий и использования этой активности для собственного всестороннего развития.



## II БЛОК САМООБРАЗОВАНИЯ

### Темы рефератов:

1. Особенности социализации личности на различных возрастных этапах.
2. Влияние социализации на индивидуальность личности.
3. Взаимосвязь социализации и уникального индивидуального опыта личности.
4. Особенности обучения социальным ролям.
5. Проблемы формирования личности в процессе социализации.

### Работа с научным текстом

Ниже приведен фрагмент текста из учебного пособия «Социальная педагогика» А. В. Мудрика «Социализация как социально-педагогическое явление» [8]. Для анализа текста рекомендуется:

- выделить основные идеи (подчёркивая ручкой или выделяя маркером);
- ответить на вопросы в конце текста.

### Социализация как социально-педагогическое явление (А. В. Мудрик)

О понятии «социализация». В гуманитарные науки термин «социализация» пришел из политэкономии, где его первоначальным значением было «обобществление» земли, средств производства и т. п. Автором термина «социализация» применительно к человеку, очевидно, является американский социолог Ф. Г. Гиддингс, который в 1887 г. в книге «Теория социализации» употребил его в значении, близком к современному, – «развитие социальной природы или характера индивида, подготовка человеческого материала к социальной жизни».

К середине XX века социализация превратилась в самостоятельную междисциплинарную область исследований. Сегодня проблему социализации или ее отдельные аспекты изучают философы, этнографы, социологи, психологи, криминологи, представители других наук.

Попутно отметим, что почти до 60-х гг. XX в., говоря о социализации, почти все ученые имели в виду развитие человека в детстве, отрочестве и юности. Лишь в последние десятилетия детство перестало быть единственным фокусом интереса исследователей, а изучение социализации распространилось на взрослость и даже старость.

Анализ многочисленных концепций социализации показывает, что все они, так или иначе тяготеют к одному из двух подходов, расходящихся между собой в понимании роли самого человека в процессе социализации (хотя, конечно же, такое разделение, во-первых, весьма условно, а во-вторых, довольно огрублено).

Первый подход утверждает или предполагает пассивную позицию человека в процессе социализации, а саму социализацию рассматривает как процесс его адаптации к обществу, которое формирует каждого своего члена в соответствии с присущей ему культурой. Этот подход может быть назван **субъект-объектным** (общество – субъект воздействия, а человек – его объект). У истоков этого подхода стояли французский ученый Эмиль Дюркгейм и американский – Талкот Парсонс.

Сторонники второго подхода исходят из того, что человек активно участвует в процессе социализации и не только адаптируется к обществу, но и влияет на свои жизненные обстоятельства и на себя самого. Этот подход можно определить как **субъект-субъектный**. Основателями такого подхода можно считать американцев Чарльза Кули и Джорджа Герберта Мида.

Основываясь на субъект-субъектном подходе, социализацию можно трактовать как развитие и самоизменение человека в процессе усвоения и воспроизводства

культуры, что происходит во взаимодействии человека со стихийными, относительно направляемыми и целенаправленно создаваемыми условиями жизни на всех возрастных этапах.

*Сущность социализации.* Сущность социализации состоит в сочетании приспособления и обособления человека в условиях конкретного общества. Приспособление (социальная адаптация) – процесс и результат встречной активности субъекта и социальной среды (Ж. Пиаже, Р. Мертон). Адаптация предполагает согласование требований и ожиданий социальной среды по отношению к человеку с его установками и социальным поведением; согласование самооценок и притязаний человека с его возможностями и с реалиями социальной среды. Таким образом, адаптация – это процесс и результат становления индивида социальным существом.

Обособление – процесс автономизации человека в обществе. Результат этого процесса – потребность человека иметь собственные взгляды и наличие таковых (ценностная автономия), потребность иметь собственные привязанности (эмоциональная автономия), потребность самостоятельно решать лично его касающиеся вопросы, способность противостоять тем жизненным ситуациям, которые мешают его самоизменению, самоопределению, самореализации, самоутверждению (поведенческая автономия). Таким образом, обособление – это процесс и результат становления человеческой индивидуальности.

Из сказанного следует, что в процессе социализации заложен внутренний, до конца не разрешимый конфликт между мерой адаптации человека в обществе и степенью обособления его в обществе. Другими словами, эффективная социализация предполагает определенный баланс адаптации и обособления.

Изложенное понимание сущности социализации справедливо в рамках субъект-субъектного подхода. В рамках субъект-объектного подхода сущность социализации трактуется только как адаптация человека в обществе, как процесс и результат становления индивида социальным существом.

Социализация человека в современном мире, имея более или менее явные особенности в том или ином обществе, в каждом из них обладает рядом общих или сходных характеристик.

*Этапы социализации.* В любом обществе социализация человека имеет особенности на различных этапах. В самом общем виде этапы социализации можно соотнести с возрастной периодизацией жизни человека. Существуют различные периодизации, и приводимая ниже не является общепризнанной. Она весьма условна (особенно после этапа юности), но достаточно удобна с социально-педагогической точки зрения.

Будем исходить из того, что человек в процессе социализации проходит следующие этапы: младенчество (от рождения до 1 года), раннее детство (1–3 года), дошкольное детство (3–6 лет), младший школьный возраст (6–10 лет), младший подростковый (10–12 лет), старший подростковый (12–14 лет), ранний юношеский (15–17 лет), юношеский (18–23 года) возраста, молодость (23–30 лет), раннюю зрелость (30–40 лет), позднюю зрелость (40–55 лет), пожилой возраст (55–65 лет), старость (65–70 лет), долгожительство (свыше 70 лет). <...>

*Факторы социализации.* Социализация протекает во взаимодействии детей, подростков, юношей с огромным количеством разнообразных условий, более или менее активно влияющих на их развитие. Эти действующие на человека условия принято называть факторами. Фактически не все они даже выявлены, а из известных далеко не все изучены. О тех факторах, которые исследовались, знания весьма неравномерны: об одних известно довольно много, о других – мало, о третьих – совсем

чуть-чуть. Более или менее изученные условия или факторы социализации условно можно объединить в четыре группы.

Первая – *мегафакторы* (мега – очень большой, всеобщий) – космос, планета, мир, которые в той или иной мере через другие группы факторов влияют на социализацию всех жителей Земли.

Вторая – *макрофакторы* (макро – большой) – страна, этнос, общество, государство, которые влияют на социализацию всех живущих в определенных странах (это влияние опосредствованно двумя другими группами факторов).

Третья – *мезофакторы* (мезо – средний, промежуточный), условия социализации больших групп людей, выделяемых: по местности и типу поселения, в которых они живут (регион, село, город, поселок); по принадлежности к аудитории тех или иных сетей массовой коммуникации (радио, телевидения и др.); по принадлежности к тем или иным субкультурам.

Мезофакторы влияют на социализацию как прямо, так и опосредствованно через четвертую группу – *микрофакторы*. К ним относятся факторы, непосредственно влияющие на конкретных людей, которые с ними взаимодействуют, – семья и домашний очаг, соседство, группы сверстников, воспитательные организации, различные общественные, государственные, религиозные, частные и контрсоциальные организации, микросоциум.

*Агенты социализации.* Важнейшую роль в том, каким вырастает человек, как пройдет его становление играют люди, в непосредственном взаимодействии с которыми протекает его жизнь. Их принято называть агентами социализации. На разных возрастных этапах состав агентов специфичен. Так, по отношению к детям и подросткам таковыми выступают родители, братья и сестры, родственники, сверстники, соседи, учителя. В юности или в молодости в число агентов входят также супруг или супруга, коллеги по работе и пр. По своей роли в социализации агенты различаются в зависимости от того, насколько они значимы для человека, как строится взаимодействие с ними, в каком направлении и какими средствами они оказывают свое влияние.

*Средства социализации.* Социализация человека осуществляется широким набором универсальных средств, содержание которых специфично для того или иного общества, того или иного социального слоя, того или иного возраста социализируемого. К ним можно отнести: способы вскармливания младенца и ухода за ним; формируемые бытовые и гигиенические умения; окружающие человека продукты материальной культуры; элементы духовной культуры (от колыбельных песен и сказок до скульптур); стиль и содержание общения, а также методы поощрения и наказания в семье, в группах сверстников, в воспитательных и иных социализирующих организациях; последовательное приобщение человека к многочисленным видам и типам отношений в основных сферах его жизнедеятельности – общении, игре, познании, предметно-практической и духовно-практической деятельности, спорте, а также в семейной, профессиональной, общественной, религиозной сферах.

Каждое общество, каждое государство, каждая социальная группа (большая и малая) вырабатывают в своей истории набор позитивных и негативных формальных и неформальных санкций – способов внушения и убеждения, предписаний и запретов, мер принуждения и давления вплоть до применения физического насилия, способов выражения признания, отличия, наград. С помощью этих способов и мер поведение человека и целых групп людей приводится в соответствие с принятыми в данной культуре образцами, нормами, ценностями.

*Механизмы социализации.* Социализация человека во взаимодействии с различными факторами и агентами происходит с помощью ряда, условно говоря, «механизмов». Существуют различные подходы к рассмотрению «механизмов» социализации. Так, французский социальный психолог Габриель Тард считал основным подражание. Американский ученый Ури Бронфенбренер механизмом социализации считает прогрессивную взаимную аккомодацию (приспособляемость) между активным растущим человеческим существом и изменяющимися условиями, в которых оно живет. В. С. Мухина рассматривает в качестве механизмов социализации идентификацию и обособление личности, а А. В. Петровский – закономерную смену фаз адаптации, индивидуализации и интеграции в процессе развития личности. Обобщая имеющиеся данные с точки зрения педагогики, можно выделить несколько универсальных механизмов социализации, которые необходимо учитывать и частично использовать в процессе воспитания человека на различных возрастных этапах.

К *психологическим и социально-психологическим механизмам* можно отнести следующие. *Импринтинг* (запечатление) – фиксирование человеком на рецепторном и подсознательном уровнях особенностей воздействующих на него жизненно важных объектов. Импринтинг происходит преимущественно в младенческом возрасте. Однако и на более поздних возрастных этапах возможно запечатление каких-либо образов, ощущений и т.п. *Экзистенциальный нажим* – овладение языком и неосознаваемое усвоение норм социального поведения, обязательных в процессе взаимодействия со значимыми лицами. *Подражание* – следование какому-либо примеру, образцу. В данном случае – один из путей произвольного и чаще всего непроизвольного усвоения человеком социального опыта. *Идентификация* (отождествление) – процесс неосознаваемого отождествления человеком себя с другим человеком, группой, образцом. *Рефлексия* – внутренний диалог, в котором человек рассматривает, оценивает, принимает или отвергает те или иные ценности, свойственные различным институтам общества, семье, обществу сверстников, значимым лицам и т.д. Рефлексия может представлять собой внутренний диалог нескольких видов: между различными Я человека, с реальными или вымышленными лицами и др. С помощью рефлексии человек может формироваться и изменяться в результате осознания и переживания им той реальности, в которой он живет, своего места в этой реальности и себя самого.

К *социально-педагогическим механизмам* социализации можно отнести следующие. *Традиционный механизм социализации* (стихийной) представляет собой усвоение человеком норм, эталонов поведения, взглядов, стереотипов, которые характерны для его семьи и ближайшего окружения (соседского, приятельского и др.). Это усвоение происходит, как правило, на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов. Эффективность традиционного механизма весьма рельефно проявляется тогда, когда человек знает, «как надо», «что надо», но это его знание противоречит традициям ближайшего окружения. В таком случае оказывается прав французский мыслитель XVI в. Мишель Монтень, который писал: «...Мы можем сколько угодно твердить свое, а обычай и общепринятые житейские правила тащат нас за собой». Кроме того, эффективность традиционного механизма проявляется в том, что те или иные элементы социального опыта, усвоенные, например, в детстве, но впоследствии невостребованные или заблокированные в силу изменившихся условий жизни (например, переезд из села в большой город), могут «всплыть» в поведении человека при очередном изменении жизненных условий или на последующих возрастных этапах.

*Институциональный механизм социализации*, как следует уже из самого названия, функционирует в процессе взаимодействия человека с институтами общества

и различными организациями, как специально созданными для его социализации, так и реализующими социализирующие функции попутно, параллельно со своими основными функциями (производственные, общественные, клубные и другие структуры, а также средства массовой коммуникации). В процессе взаимодействия человека с различными институтами и организациями происходит нарастающее накопление им соответствующих знаний и опыта социально одобряемого поведения, а также опыта имитации социально одобряемого поведения и конфликтного или бесконфликтного избегания выполнения социальных норм.

Надо иметь в виду, что средства массовой коммуникации как социальный институт (печать, радио, кино, телевидение) влияют на социализацию человека не только с помощью трансляции определенной информации, но и через представление определенных образцов поведения героев книг, кинофильмов, телепередач. Эффективность этого влияния определяется тем, что, как тонко подметил еще в XVIII в. реформатор западноевропейского балета французский балетмейстер Жан Жорж Новер, «поскольку страсти, испытываемые героями, отличаются большей силой и определенностью, нежели страсти людей обыкновенных, им легче и подражать». Люди в соответствии с возрастными и индивидуальными особенностями склонны идентифицировать себя с теми или иными героями, воспринимая при этом свойственные им образцы поведения, стиль жизни и т.д.

*Стилизованный механизм социализации* действует в рамках определенной субкультуры. Под субкультурой в общем виде понимается комплекс морально-психологических черт и поведенческих проявлений, типичных для людей определенного возраста или определенного профессионального или культурного слоя, который в целом создает определенный стиль жизни и мышления той или иной возрастной, профессиональной или социальной группы. Но субкультура влияет на социализацию человека постольку и в той мере, поскольку и в какой мере являющиеся ее носителями группы людей (сверстники, коллеги и пр.) референтны (значимы) для него.

*Межличностный механизм социализации* функционирует в процессе взаимодействия человека с субъективно значимыми для него лицами. В его основе лежит психологический механизм межличностного переноса благодаря эмпатии, идентификации и т.д. Значимыми лицами могут быть родители (в любом возрасте), любой уважаемый взрослый, друг-сверстник своего или противоположного пола и др. Естественно, что значимые лица могут быть членами тех или иных организаций и групп, с которыми человек взаимодействует, а если это сверстники, то они могут быть и носителями возрастной субкультуры. Но нередки случаи, когда общение со значимыми лицами в группах и организациях может оказывать на человека влияние, не идентичное тому, какое оказывает на него сама группа или организация. Поэтому целесообразно выделять межличностный механизм социализации как специфический.

*Составляющие процесса социализации.* В целом процесс социализации условно можно представить как совокупность четырех составляющих:

- стихийной социализации человека во взаимодействии и под влиянием объективных обстоятельств жизни общества, содержание, характер и результаты которой определяются социально-экономическими и социокультурными реалиями;
- относительно направляемой социализации, когда государство предпринимает определенные экономические, законодательные, организационные меры для решения своих задач, которые объективно влияют на изменение возможностей и характера развития, на жизненный путь тех или иных социально-профессиональных,

этнокультурных и возрастных групп (определяя обязательный минимум образования, возраст его начала, сроки службы в армии и т.д.);

- относительно социально контролируемой социализации (воспитания) – планомерного создания обществом и государством правовых, организационных, материальных и духовных условий для развития человека;

- более или менее сознательного самоизменения человека, имеющего просоциальный, асоциальный или антисоциальный вектор (самостроительства, самосовершенствования, саморазрушения), в соответствии с индивидуальными ресурсами и в соответствии или вопреки объективным условиям жизни.

#### **Вопросы:**

1. В чем, по мнению автора статьи, заключается сущность процесса социализации?

2. Какова роль социализации в процессе формирования личности?

3. Назовите основные этапы и факторы социализации по А. В. Мудрику.

3. Охарактеризуйте основные социально-психологические и социально-педагогические механизмы социализации?

#### **Решение психологических задач**

**Задача 1. Прочитайте приведенный ниже текст, каждое положение которого пронумеровано. Определите, какие положения носят: А) фактический характер, Б) характер оценочных суждений.**

(1) И человек, и животное обладают нервной системой, способны ощущать и воспринимать окружающую действительность.

(2) Но в отличие от животных человек обладает абстрактным мышлением и способен осознавать цели своей деятельности и предвидеть ее результаты.

(3) Можно констатировать, что благодаря этому человек возвысился над всеми живыми организмами и подчинил себе природу.

(4) Все действия человека продуманы и направлены на дальнейшее укрепление его положения как «царя природы».

**Задача 2. Установите соответствие между понятиями (столбец слева) и их характеристиками (столбец справа).**

<b>Понятие</b>	<b>Характеристика</b>
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.

**Задача 3. 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.

**Задача 4. Установите соответствие между понятиями (столбец слева) и их характеристиками (столбец справа).**

Понятие	Характеристика
А) Самообразование	1) Приобретение знаний путем самостоятельных занятий без помощи преподавателя;
Б) Самопознание	2) Претворение в жизнь значимых для человека целей, планов, идей, проектов;
В) Самореализация	3) Познание личностью своих собственных возможностей, качеств.

**Задача 5. Прокомментируйте следующие высказывания. Выберите те, которые Вам наиболее понравились. Объясните свой выбор.**

– Танцуй, словно тебя никто не видит. Пой, словно тебя никто не слышит. Люби, словно тебе не причиняли боль, и Живи, словно рай уже на Земле (В. Скотт).

– Да не утрашит тебя величие: одни рождаются великими, другие достигают величия, третьим его навязывают (У. Шекспир).

– Честолюбие часто заставляет людей предаваться самым низким занятиям. Вверх лезут в той же позе, что и ползают (Д. Свифт).

– Телевидение – лучшее доказательство того, что люди готовы смотреть на все, что угодно, лишь бы не смотреть друга на друга (А. Ландерс).

– Имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке (Д. Карнеги).

– Уединение нужно искать в больших городах (Р. Декарт).

– Все в руках человека. Поэтому их надо как можно чаще мыть (С. Е. Лец).

– Все ответы находятся в тебе. Ты знаешь больше, чем написано в книгах. Но чтобы вспомнить это – нужно читать книги, смотреть в себя, слушать себя и доверять себе (Л. Толстой).

– Каковы ваши желания – таковы ваши мысли, мысли порождают действия, действия порождают судьбу (Б. Упанишад).

– В серьезных делах люди выказывают себя такими, какими им подобает выглядеть, в мелочах – такими, какие они есть (Н. Шамфор).

– Бездарность легче прощают человеку, чем талант (Э. Кроткий).

– Люди вместе могут совершить то, чего не в силах сделать в одиночку; единение умов и рук, сосредоточение их сил может стать почти всемогущим (Д. Уэбстер).

– Только в коллективе существуют для каждого индивида средства, дающие ему возможность всестороннего развития своих задатков, и, следовательно, только в коллективе возможна личная свобода (К. Маркс).

**Задача 6. Завершите фразы:**

1. Процесс усвоения индивидом образцов поведения, социальных норм и духовных ценностей называется \_\_\_\_\_.

2. Способы сознательного или бессознательного усвоения и воспроизведения социального опыта – это \_\_\_\_\_.

3. Факт принадлежности к человеческому роду фиксируется в понятии \_\_\_\_\_.

4. Неповторимым сочетанием психологических особенностей человека является его \_\_\_\_\_.

**Задача 7.** Для регулирования уровня воды в реках бобры строят плотины. При этом деревья для строительства они подгрызают выше по течению и ведут сплав бревен к месту стройки. Что отличает эти действия животных от работ по строительству плотин, которые ведет человек?

**Задача 8.** 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.

**Задача 9.** Какие из перечисленных ниже способностей присущи человеку и отсутствуют у животных?

- 1) способность ощущать воздействие среды;
- 2) способность воспринимать окружающую действительность;
- 3) способность делать выбор и нести за него ответственность;
- 4) способность удовлетворять свои потребности.

**Задача 10.** 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.

**Задача 11.** Придумайте рассказ, в котором встречаются слова: личность, социализация, социальная адаптация, человек, индивидуальность, индивидуальный жизненный опыт, общество, социальные роли.

**Время на работу 10 минут.** После завершения работы прочитайте некоторые из рассказов вслух.

**Рассказ оценивают по следующим критериям:** законченность рассказа, яркость и оригинальность образов, необычность сюжета, неожиданность концовки.



### III ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ БЛОК

#### Методика 1 Определение направленности личности [9, с. 28–31]

**Назначение и цель исследования.** Для определения личностной направленности используется ориентационная анкета, впервые опубликованная Б. Бассом в 1967 г. С помощью данной методики выявляются следующие направленности:

**1. Направленность на себя (Я)** – ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

**2. Направленность на общение (О)** – стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

**3. Направленность на дело (Д)** – заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

**Описание методики.** Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны **три варианта ответов**, соответствующие **трем видам направленности личности**. Респондент должен выбрать **один ответ**, который в **наибольшей степени выражает его мнение** или соответствует реальности, и еще **один**, который, наоборот, наиболее далек от его мнения, или же **наименее соответствует реальности**. Ответ «наиболее» получает **2 балла**, «наименее» – **0 баллов**, оставшийся **невыбранным** – **1 балл**. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно (таблица 5.2).

**Инструкция.** Анкета состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: **А, Б, В**.

1. Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает Вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся Вам равноценными. Тем не менее, Вам необходимо выбрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает Вашему мнению и более всего ценен для Вас. Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1-27) под рубрикой «**Больше всего**» (таблица 5.1).

2. Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от Вашей точки зрения, наименее для Вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта, в столбце «**Меньше всего**» (таблица 5.1).

3. Таким образом, для ответа на каждый из вопросов Вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы. Остальные ответы нигде не записываются.

Старайтесь быть максимально правдивым! Среди вариантов ответа нет «хороших» или «плохих», поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является «правильным» или «лучшим» для Вас. Время от времени контролируйте себя, правильно ли Вы записываете ответы, рядом с теми ли пунктами. В случае, если Вы обнаружите ошибку, исправьте ее, но так, чтобы исправление было четко видно».

## Анкета

### 1. Наибольшее удовлетворение я получаю от:

- А. Одобрения моей работы;
- Б. Сознания того, что работа сделана хорошо;
- В. Сознания того, что меня окружают друзья.

### 2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:

- А. Тренером, который разрабатывает тактику игры;
- Б. Известным игроком;
- В. Выбранным капитаном команды.

### 3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:

- А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход;
- Б. Вызывает интерес к предмету, так что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете;
- В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.

### 4. Мне нравится, когда люди:

- А. Радуются выполненной работе;
- Б. С удовольствием работают в коллективе;
- В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.

### 5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:

- А. были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности;
- Б. Были верны и преданы мне;
- В. Были умными и интересными людьми.

### 6. Лучшими друзьями я считаю тех:

- А. С кем складываются хорошие взаимоотношения;
- Б. На кого всегда можно положиться;
- В. Кто может много достичь в жизни.

### 7. Больше всего я не люблю:

- А. Когда у меня что-то не получается;
- Б. Когда портятся отношения с товарищами;
- В. Когда меня критикуют.

### 8. По-моему, хуже всего, когда педагог:

- А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
- Б. Вызывает дух соперничества в коллективе;
- В. Недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.

### 9. В детстве мне больше всего нравилось:

- А. Проводить время с друзьями;
- Б. Ощущение выполненных дел;
- В. Когда меня за что-нибудь хвалили.

### 10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:

- А. Добился успеха в жизни;
- Б. По-настоящему увлечен своим делом;
- В. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.

**11. В первую очередь школа должна:**

- А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь;
- Б. Развивать прежде всего индивидуальные способности ученика;
- В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.

**12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:**

- А. Для общения с друзьями;
- Б. Для отдыха и развлечений;
- В. Для своих любимых дел и самообразования.

**13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:**

- А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны;
- Б. У меня интересная работа;
- В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.

**14. Я люблю, когда:**

- А. Другие люди меня ценят;
- Б. Испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы;
- В. Приятно провожу время с другими.

**15. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:**

- А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом и т.п., в котором мне довелось участвовать;
- Б. Написали о моей деятельности;
- В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю (учусь).

**16. Лучше всего я учусь, если преподаватель:**

- А. Имеет ко мне индивидуальный подход;
- Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету;
- В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.

**17. Для меня нет ничего хуже, чем:**

- А. Оскорбление личного достоинства;
- Б. Неудача при выполнении важного дела;
- В. Потеря друзей.

**18. Больше всего я ценю:**

- А. Успех;
- Б. Возможности хорошей совместной работы;
- В. Здравый практический ум и смекалку.

**19. Я не люблю людей, которые:**

- А. Считают себя хуже других;
- Б. Часто ссорятся и конфликтуют;
- В. Возражают против всего нового.

**20. Приятно, когда:**

- А. Работаешь над важным для всех делом;
- Б. Имеешь много друзей;
- В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.

**21. По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:**

- А. Доступным;
- Б. Авторитетным;
- В. Требовательным.

**22. В свободное время я охотно прочитал бы книги:**

- А. О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;
- Б. О жизни знаменитых и интересных людей;
- В. О последних достижениях науки и техники.

**23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:**

- А. Дирижером;
- Б. Композитором;
- В. Солистом.

**24. Мне бы хотелось:**

- А. Придумать интересный конкурс;
- Б. Победить в конкурсе;
- В. Организовать конкурс и руководить им.

**25. Для меня важнее всего знать:**

- А. Что я хочу сделать;
- Б. Как достичь цели;
- В. Как организовать людей для достижения цели.

**26. Человек должен стремиться к тому, чтобы:**

- А. Другие были им довольны;
- Б. Прежде всего выполнить свою задачу;
- В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.

**27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время:**

- А. В общении с друзьями;
- Б. Просматривая развлекательные фильмы;
- В. Занимаясь своим любимым делом.

Таблица 5.1. – Бланк тестируемого

№	больше всего	меньше всего	№	больше всего	меньше всего
1			15		
2			16		
3			17		
4			18		
5			19		
6			20		
7			21		
8			22		
9			23		
10			24		
11			25		
12			26		
13			27		
14					

Таблица 5.2. – Ключ

Ключ

№ п/п	«Я»	«О»	«Д»	№ п/п	«Я»	«О»	«Д»
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В
9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	А	В	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	Б	В				

**Методика 2 Уровни социализации личности** [10, с. 52] (версия Р. И. Мокшанцева)

**Цель исследования:** данная методика позволяет исследовать уровень социализации личности.

**Инструкция.** В бланке для заполнения следует обвести кружочком номер пункта утверждения, с которым имеется любая степень согласия.

### Текст опросника

1. Комфортнее всего я чувствую себя среди похожих на меня людей.
2. Я чувствую себя обязанным помогать несчастным и обездоленным.
3. Я очень суеверен.
4. Занимайся своим делом и не вмешивайся в мои.
5. Жизнь – это соревнование, и ты должен быть впереди того, кто бежит по соседней дорожке.
6. Люди незнакомые, тем более иностранцы, вызывают у меня ощущение неудобства, неловкости.
7. По большей части жизнь – очень сложная штука.
8. Я – это одно, а окружающий меня мир – совсем другое.
9. Природа – наш главный учитель.
10. Мне нравится хорошо поработать и выбиться вперед.
11. Что действительно необходимо этой стране, так это побольше порядка и строгости закона.
12. Сердце мое открыто для людей.
13. В мире так много нового, неожиданного, поражающего воображение.
14. Душе нужны неоткрытые земли.
15. Главное в жизни – это успех.
16. Никогда не следует забывать о вирусах и микробах – они проникают повсюду.
17. Я хочу лучше себя узнать.
18. Мои родственники, клан, компания – все на свете для меня, без них я просто не мог бы жить.
19. Я верю, что между людьми существует глубокая духовная связь.
20. Я способен постоянно думать о том, как извлечь пользу из вещи или события.
21. Я все тщательно мою и вытираю – слишком чисто никогда не бывает.
22. Мне нравится изучать людей и разбираться в том, почему они поступают именно так, а не иначе.
23. В жизни все так запутано – я часто даже не понимаю, что к чему.
24. Я не могу причинить другому боль, не причиняя ее себе.
25. Люди слишком много о себе думают – лучше бы столько же работали.
26. Людям следует знать свое место.
27. Я часто прихожу в замешательство и ищу ответы на мучающие меня вопросы.
28. Я часто чувствую себя потерянным, и мне нужен человек, способный научить, что нужно делать.
29. В конце концов, все проблемы по большому счету будут решены.
30. Вокруг столько лентяев, которым никогда не добиться успеха в жизни.
31. Старое и испытанное – лучше всего.
32. Меня интересуют различные религии мира – в каждой из них есть частица правды.
33. Я сторонник естественного отбора – побеждает сильнейший.
34. Духу закона я верю больше, чем букве.
35. Глупец с деньгами быстро расстается – он и заслуживает то, что имеет.
36. Я делаю так, как говорит мой врач, – докторам лучше знать.
37. Я люблю пробовать новые блюда.
38. Насколько я понимаю, каждый в жизни должен поступать так, как ему нравится.
39. Свободное от работы время я посвящаю своим собственным интересам.
40. Я верю в прогресс, любое коммерческое начинание должно быть по достоинству вознаграждено.
41. Я обычно поступаю так, как мне говорят.

42. Я верю, что по большому счету все мы – братья и сестры в этом мире.
43. Иногда пытки просто необходимы.
44. Окружающие иногда считают мои проступки эксцентричными; у меня есть собственные представления, идущие вразрез с общепринятыми.
45. Людям следует дать свободу в разработке природных ресурсов.
46. Если не соблюдать заповедей, Господь обязательно накажет.
47. Я еще не пришел к ясному пониманию собственного предназначения в этой жизни.
48. Каждый в этом мире – сам за себя.
49. Я хочу быть таким, какой я есть.
50. Свободное предпринимательство – это как раз то, что нужно: никто не имеет права вмешиваться в чужие дела.
51. Я верю в добро и зло, правду и неправду.
52. Когда у меня возникают проблемы, я всегда обращаюсь к окружающим за помощью.
53. Если кто-то стоит у тебя на пути – избавься от него.
54. Иногда я замечаю, что у меня развита интуиция, возможно, даже слишком развита.
55. Мне в голову приходят отличные идеи. Людям следует быть похожими на меня.
56. Искушение дьявола или сатаны действительно имеет большую силу.
57. У меня были моменты, когда я подумывал, уж не сошел ли я с ума.
58. Соблюдающий правила игры – наивный простак.
59. Прежде чем съесть сыр и хлеб, я обрезаю у них корочку.
60. Те, кто обращается к психиатру, просто сумасшедшие – я не из их числа.
61. Мне нравятся старые добрые традиции и старинные украшения.
62. Я часто имел дело с людьми, которые меня не понимали.
63. Я все время выгляжу несколько испуганным или настороженным.
64. Окружающие считают меня добрым и сострадательным.
65. Важно уметь правильно себя преподнести: это уже само по себе – половина дела.
66. Мне не нравятся незнакомые и заграничные продукты.
67. Я люблю животных; иногда они кажутся мне большими друзьями, чем люди.
68. Есть несколько этнических групп, которые затевают все время беспорядки. Нужно их каким-то образом держать в узде.
69. Я ощущаю в себе глубокую духовность, которую нет необходимости связывать с религией.
70. Первое впечатление наиболее важное. Вы с самого начала должны сделать решительный шаг к успеху.
71. Хороша она или нет, мне нравится моя страна.
72. Я считаю, что у животных есть свои права.
73. Только запугиванием и можно по-настоящему добиться того, чего хочешь.
74. Я ощущаю глубокую связь с природой и животными.
75. Одежда делает и мужчину, и женщину.
76. Животные разносят столько микробов!
77. Я считаю, что окружающая среда должна быть защищена от безжалостного разграбления.
78. Пробел.
79. Болезнетворные микробы меня не очень беспокоят – я считаю, что в большинстве случаев эмоции и собственные настроения являются источниками болезней.

80. Неудачники не вызывают у меня сочувствия.
81. Я всегда говорю: сэкономишь на подзатыльниках – испортишь ребенка.
82. Я бы с радостью присоединился к маршу протеста за то, что считаю правильным и справедливым.
83. Пробел.
84. Внешность не так уж важна – в жизни гораздо большее значение имеют внутренние качества человека.
85. Главная задача каждого – поддерживать о себе репутацию сильного человека.
86. Лишняя осторожность никогда не повредит.
87. Иногда я смущаюсь и чувствую, что меня не понимают.
88. Пробел.
89. Я без труда нахожу общий язык с людьми разных общественных слоев.
90. Простаков вокруг хоть пруд пруди.
91. Не следует особенно доверять людям незнакомым – лучше держаться людей своего круга.
92. Мне кажется, что в мире слишком много несправедливости, и мне следует содействовать ее исправлению.
93. Пробел.
94. Проявление жизни гораздо многообразнее того, что мы наблюдаем.
95. Если собираетесь посетить врача, выбирайте самого высокооплачиваемого и требуйте, чтобы все было сделано, как надо.

Таблица 5.3 – Бланк для заполнения

**Бланк**

<b>1:</b>	1	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91
<b>2:</b>	2	7	12	17	22	27	32	37	42	47	52	57	62	67	72	77	82	87	92
<b>3:</b>	3	8	13	18	23	28	33	38	43	48	53	58	63	68	73	-	-	-	-
<b>4:</b>	4	9	14	19	24	29	34	39	44	49	54	59	64	69	74	79	84	89	94
<b>5:</b>	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95

**Анализ результатов и их интерпретация.** Степень выраженности признака определяется путем подсчета числа обведенных пунктов по каждой строке: **по шкале 3: 1–5 – низкая, 6–10 – средняя, 11–15 – высокая.** По шкалам **1, 2, 4, 5: 1–6 – низкая, 7–13 – средняя, 14–19 – высокая.**

**1. Низший уровень социальной зрелости (младенец).** Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, способен воспринимать «не себя» как нечто таящее опасность и пугающее – и этим может быть чрезвычайно опасен. У него развивается тенденция к нападению и уничтожению всего, чего он не понимает. Подобным образом он склонен поступать и из чувства простого любопытства. Эти выросшие младенцы обычно не знают, почему они поступают так, а не иначе. На вопросы о мотивах их действий они обычно отвечают: «Не знаю. Просто так». Абстрактное мышление у них отсутствует, мыслят они грубо и конкретно, ищут удовольствия и избегают боли. Их действиями управляют примитивные эмоции – гнев, желание, страх. Окружающих воспринимают исключительно как средство для достижения собственных целей. При общении отводят взгляд. Искренних привязанностей не испытывают.

При полном отсутствии критического анализа, они нуждаются в указаниях и руководстве, без этого часто попадают в затруднительные положения. При отсутствии надлежащего контроля проявляют преступные наклонности. Зачастую



вообще предпочитают тюремное заключение приводящему их в замешательство внешнему миру. Действия и поступки их отличаются беспомощностью. Идея «выжить» – прежде всего. «Мне первому» – основной лозунг во всем. Способны выполнять только простую, чаще всего рутинную работу. Сексуальная близость основана лишь на половом влечении.

**2. Низкий уровень социальной зрелости (малыш).** Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, стремится быть на кого-то похожими. Для него характерно желание иметь такую же машину, носить такую же одежду, что и соседи, знакомые. Эти люди боятся тех, кто отличается от них. Испытывают слепую приверженность установившимся традициям и предубеждение против «других», выглядящих и поступающих «не так». Оказавшись вне привычного окружения, теряются, забывают о своих правилах и нормах поведения и зачастую поступают совершенно непредсказуемым образом. В разговоре они с трудом выдерживают прямой взгляд собеседника и часто пугаются людей, особенно незнакомых. Они способны тщательно придерживаться полученных инструкций, добросовестно следуют букве закона, даже если не понимают его сути, готовы выполнять привычные задания, могут быть даже незаменимы при выполнении определенного рода работ, но не способны к творческому мышлению. Наиболее подходят для бюрократической сферы деятельности.

Стремясь следовать мыслям стоящих над ними авторитетов, не задают лишних вопросов: «Я всего лишь исполнял приказ...». Испытывают замешательство, сталкиваясь с идеями, отличными от тех, на которых воспитывались. Мыслят категориями «хорошее» и «плохое», «правильно» и «неправильно», без полутонов. Основные свои усилия направляют на изучение правил, норм; не анализируя, воспринимают все, что является для них авторитетом. Однако столь же быстро готовы разрушить эти правила и подвергнуть свои воспринятые авторитеты бескомпромиссной проверке на прочность. Провозглашая законность, они очень легко отказываются от нее и становятся на путь преступления. При этом обычно не берут на себя ответственность за совершенные преступления и пытаются переложить вину за них на какие-то не зависящие от них обстоятельства. «Черт попутал», – типичный для них ответ в подобной ситуации. Вместе с тем, исповедуют концепцию неотвратимости наказания. Они и власть почитают лишь потому, что она несет с собой наказания за проступки. В духовном плане они без лишних вопросов принимают веру, в которую обращены. Привержены идее: «Инакомыслящего следует или обратить в свою веру, или уничтожить». «Кто не с нами, тот против нас».

Своеобразно их отношение к пище. Они едят то, что им полезно, а не то, что им нравится. Разнообразие блюд практически не требуется. Пищу они предпочитают хорошенько прожаренную и с небольшим количеством специй. Импортные продукты воспринимаются пренебрежительно. Все, что их окружает, непременно должно быть тщательно вымыто и вычищено – и от пыли, и от разносящих заразу микробов. Секс эти люди рассматривают как выполнение супружеского долга, необходимого для продолжения рода. Эта стадия развития человека является «досексуальной», и поэтому любое его сексуальное поведение инфантильно по своей природе.

**3. Переходный уровень социальной зрелости (подросток).** Взрослые люди, остановившиеся на этой стадии развития, во всем проявляют заложенный в них дух соперничества и стремления к победе. Они твердо уверены, что в каждой игре должен быть проигравший, и не хотят оказаться на его месте. Они делят весь мир на победителей и побежденных, сильных и слабых, богатых и бедных. Они шумны, амбициозны и дергают за все поводья, лишь бы оказаться впереди. С их точки зрения

жульничество и обман вполне оправданы для достижения успеха. Жизнь – это сплошное соревнование, и победа в нем очень заманчива. Эти люди зачастую оказываются весьма компетентными во многих вещах, развитое чувство дипломатичности позволяет им выходить без потерь из любой ситуации. Они могут быть настоящими мастерами в общении и обычно добиваются своего, говоря окружающим именно то, что те хотят от них услышать. Они значительно рациональнее, чем их собратья, застывшие на более низкой ступени развития. Они знают, как пользоваться убеждением, как избежать подводных рифов в беседе, способны наперед просчитывать свои ходы. Иногда создается впечатление, что у них начисто отсутствует сердце или чувство сострадания, они редко прислушиваются к голосу эмоций. Оказавшись в затруднительном положении, они склонны решать проблему одним махом, не откладывая дело в долгий ящик. С работой предпочитают справляться самостоятельно, не обращаясь за помощью к окружающим. Обращение к кому-то за помощью заставляет их чувствовать себя побежденными.

Все внимание таких людей направлено на достижение победы любой ценой. Они пытаются навязать свою точку зрения – всеми доступными им способами: преследованием оппонентов, запугиванием их, подтасовкой фактов, подкупом. Их внимание сконцентрировано исключительно на победе, славе, богатстве, общественном положении и власти.

Эти люди способны очень упорно работать, чтобы добиться успеха и вырваться вперед, даже за счет сокращения времени, уделяемого семье. Им нравится путешествовать, особенно если это каким-то образом можно связать с освоением новых территорий или повышением общественного статуса. Иногда из любопытства они изучают различные культурные традиции и религии. Собственные взгляды на подобные вещи они также способны изменить довольно быстро, если это обещает какую-то выгоду немедленно или определенный рост в отдаленном будущем.

Взрослые подростки всегда чувствуют себя неуютно, когда речь заходит о смерти. Они подсознательно воспринимают смерть как поражение и пытаются укрыться от нее эвфемистическим ее отрицанием, например, желая быть похороненным где-нибудь на вершине холма, откуда открывается живописный вид. Эти люди очень озабочены своей внешностью, любой ценой стремятся выглядеть молодыми и бодрыми. Старость – это проигрыш. Именно они прибегают к пластическим операциям для поддержания своей молодости.

Отношения с окружающими у них редко бывают равными, поскольку кто-то, по их мнению, непременно должен быть победителем в повседневной борьбе за пальму первенства, а кому-то суждено стать побежденным, или, в лучшем случае, уступить пьедестал почета. Эти люди зачастую смотрят в глаза собеседнику, но в основном, чтобы оказать на него давление или придать большую убедительность своим словам. Если разговор переходит на предметы личного характера, зрительный контакт прерывается.

**4. Высокий уровень социальной зрелости (юноша).** Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, очень восприимчив к чувствам окружающих. Эмоционально он отождествляет себя с другими людьми, что способствует развитию глубоких, продолжительных взаимоотношений. Однако эти взаимоотношения нередко и осложняются, поскольку такой человек не всегда способен точно определить искренность и направленность чувств.

Взрослые юноши обладают высокоразвитыми способностями, которые позволяют им достичь заметных высот во многих областях жизни и сделать значительный вклад в развитие человечества. Обостренное восприятие окружающего мира и чувство

личной ответственности помогают им в проведении в жизнь прогрессивных мероприятий и реформ. Эти люди не боятся выразить несогласие с политикой правительства, руководства компании. Как правило, они упорно трудятся во имя принципов, в которые верят, и получают за свою работу более чем скромное вознаграждение. Деньги не стоят для них на первом месте. Очень идеалистичные в своих мыслях, они нередко выступают основателями новейших философских и идеологических взглядов, направленных на искоренение существующей в мире несправедливости. Предлагаемые ими социальные реформы тщательно продуманы, но обычно содержат в себе изъяны, которые впоследствии их и разрушают. Творцы и созидатели, они эмоционально очень привязаны к своим идеям и нередко не жалеют ради них жизни. Тем не менее, они столь же открыты для восприятия идей и чувств окружающих. В жизни их часто царит беспорядок, и окружающим бывает нелегко их понять. Они не сориентированы на славу и богатство, хотя на них каким-то образом может свалиться и то, и другое. Они ищут ответы на свои действительно нелегкие вопросы и проникнуты чувством необходимости внести свой вклад в развитие мира. Эти люди могут быть высокоуважаемыми членами общества, показывая прекрасные результаты во всем, за что бы они ни брались.

В разговоре, если они не испытывают сильного внутреннего напряжения или приливов самоуничужения, взрослые юноши обычно поддерживают хороший зрительный контакт. Вообще же, понимая беды и чаяния людей, они не склонны ни воспринимать их как свои собственные, ни перекладывать свои беды на плечи окружающих. Для этих людей характерна привязанность к животным, с которыми они способны эмоционально идентифицировать себя.

**5. Высший уровень социальной зрелости (взрослый).** Основное отличие взрослого от предшествующих ему типов зрелости состоит в том, что его действия не привязаны к его эмоциям. Его перспективы основаны на приобретенном опыте. Точка зрения взрослого: «Я признаю, что есть я и есть ты – и мы оба личности, и ты имеешь право быть таким, какой ты есть. Иными словами – живи сам и дай жить другому». Этот человек способен воспринимать всю картину окружающего целиком, он знает, как применить уроки, вынесенные из одной жизненной ситуации, к другой.

Поведение такого человека стабильно, и эмоции уравновешены с мыслями и действиями практически в любой ситуации. Эти люди в большей степени раскрепощены и не стремятся идентифицировать себя с заботами окружающих и мировыми проблемами. Вместо проявления сострадания, они предпринимают конкретные действия, способные разрешить возникающую проблему. Они любят поспорить на философские темы, но предпочитают развивать свой взгляд на вещи и понимание мира. Их подход к делу отличается конкретностью, выявлением сути проблемы и одновременно дипломатичностью. Они могут быть развиты в интеллектуальном плане, но обычно изъясняются простым языком, легкодоступным для понимания.

Устремления взрослого направлены на развитие личности и внесение своего вклада в благосостояние окружающих. Когда что-то не ладится, вместо обвинения в этом окружающих, они склонны брать ответственность за происходящее на свои плечи и ищут возможность исправить положение.

Устремления взрослого направлены на поиск дела, приносящего ему чувство удовлетворения, независимо от уровня оплаты или прибыльности. Они предпочитают сами выбирать удобные для себя часы работы и выполнять ее с максимальной степенью независимости. При этом трудятся настолько высокоэффективно, что выполняют больший объем работы за более короткий период времени, чем другие.

Обладая врожденными талантами во многих областях человеческой деятельности, они обычно знают, как добиться максимального результата при минимальных затратах сил. Они прекрасно чувствуют себя среди представителей разных слоев общества, держатся со всеми на равных и не испытывают потребности причислять себя к той или иной социальной категории.

Взрослые любят занимательные игры и хороший отдых, им нравятся чувственные удовольствия. Любят они и посылаться без дела. Это потому, что эти люди больше ценят «бытие», а не «деятельность», сущность, а не внешний лоск. Они скорее предпочтут удобное, чем модное. Им безразлично, что о них думают окружающие, раз они сами чувствуют себя удовлетворенными. Они умеют приспосабливать нормы поведения к самым неожиданным ситуациям, в которых чувствуют себя не менее комфортно.

Их отношения с людьми наполнены теплотой, взаимопониманием и способны продолжаться очень долго. Для них не характерны психологические драмы и тем более трагедии, у них философский взгляд на отношения между людьми: прерывая эти отношения, они не опускаются до мести. В их восприятии окружающих присутствует взаимопонимание и уважение к чужой, отличной от их собственной, точке зрения, к индивидуальности в каждом человеке. Они остро ощущают непостоянство жизни и готовы к внезапным переменам, связанным с переменой места жительства или даже со смертью. Они способны горько переживать утрату, но лишь еще с большим упорством погружаются в повседневные дела и обязанности. В общении они поддерживают длительный зрительный контакт с собеседником.

#### **IV РАЗВИВАЮЩИЙ БЛОК**

*Это интересно*

##### **«Приобретенная беспомощность» [11, с. 162–164]**

Это беспомощность и покорность, которые приобретаются в том случае, когда человек или животное не имеет возможности контролировать ситуацию. Именно этот факт объясняет, почему люди в учреждениях, подобных концентрационному лагерю или медицинскому госпиталю, могут лишаться таких человеческих качеств, как способность к сопротивлению, энергичность, стремление уменьшить зависимость от обстоятельств, стремление контролировать события своей жизни. Люди ломаются и довольно быстро гибнут, если у них нет выбора. Об этом подробно рассказал австрийский психолог Виктор Франкл. Он прошел через фашистский концентрационный лагерь и сумел выжить в нечеловеческих условиях. Приобретенной беспомощности В. Франкл дал другое название: временное существование с неопределенной границей. Неопределенность касается как времени, потому что существование в лагере не имело сроков, так и самой жизни, потому что никто не знал, сможет ли выжить в условиях постоянного голода, холода и моральных издевательств. Кроме того, были полностью не ясны намерения фашистов, которые поместили людей в лагерь.

В. Франкл пишет, что человек в такой экстремальной ситуации проходит через три фазы. Первая фаза – шок, который может предшествовать прибытию в концлагерь. Так, например, В. Франкла везли в вагоне, в каждом купе которого находилось не меньше 18 человек в течение нескольких суток. Вторая фаза – адаптация, когда удается избежать крематория в первые часы пребывания в Освенциме, и постепенное приспособление к жизни в страшных условиях, когда шаг за шагом человек постепенно привыкает к безмерной жути. Это фаза относительной апатии, когда узник

достигает некоторого рода эмоциональной смерти, делающей заключенного нечувствительным к повседневным и ежечасным ударам: физическим и моральным. Человек создавал защитную скорлупу. Это приводило к примитивизации потребностей, когда все сосредоточено на еде и сохранении жизни. Психологи утверждают, что в такой период идет процесс «регрессии» – возвращения к примитивным формам психической жизни. Среди узников лагерей господствовала «культурная спячка», исключения составляли только две темы: политика и религия. Существование людей в концентрационном лагере, по мысли В. Франкла, зависит не только от ужасных лагерных условий, но обусловлено и личным решением о сохранении человеческого достоинства. «Именно эта внутренняя свобода, которую нельзя отнять, является тем, что придает жизни смысл и целеустремленность». Такую внутреннюю свободу давало людям обращение к Богу как к высшей ценности. Приобретенная религиозность остается в этом случае у человека на всю жизнь, помогая справляться с каждой трудной ситуацией.

Вместе с тем известно, что большое количество людей приобретают синдром выученной беспомощности в условиях намного более простых, чем в концентрационном лагере, и только за счет того, что не умеют или временно не могут из-за болезни, иммиграции, потери близкого человека или наступившей безработицы контролировать ситуацию. Выученная беспомощность возникает и от чрезмерного, часто избыточного контроля за детьми в процессе образования и воспитания, когда учебная деятельность строго регламентируется, а проявления самостоятельности и инициативы, не совпадающие с воззрениями учителя, жестко отменяются и даже наказываются. В результате, уже став взрослыми, люди ждут приказов, настойчивых рекомендаций, советов и помощи в поиске работы, при выборе профессии и места учебы, но не принимают ответственность на себя при планировании своих действий.

Э. Аронсон, объясняя теорию выученной беспомощности, приводит в качестве примера способы реагирования на плохую оценку теста у двух студентов. Первый считает, что преподаватель придумал сложный тест, чтобы заставить всех лучше потрудиться, а плохая оценка говорит о том, что приложенных усилий оказалось недостаточно. В результате он берется за учебник и наверняка на следующем тестировании повысит свой результат. Второй считает себя недостаточно умным для таких тестов и не прикладывает никаких усилий для повышения своей компетентности. В результате его успеваемость ухудшается еще больше. Э. Аронсон считает: выученная беспомощность связана с пессимистическим настроением, которое появляется у человека, когда он объясняет негативное событие стабильными («я – глуп»), внутренними («и не стану умнее») и глобальными факторами («я всегда поступаю неверно»).

Такая позиция неконструктивна, так как мешает человеку активно действовать в негативной для него ситуации и добиваться позитивного результата. Исследования свидетельствуют, что системы управления людьми, которые стимулируют силу личного «Я», делают их более здоровыми и счастливыми. И наоборот, системы, которые основаны на принуждении и подавлении личности («я – начальник, ты – дурак»), делают человека несчастливым и не заинтересованным в результативности своей жизни и труда. Люди пассивно «плывут по течению». Так, бездомные, которые не имеют возможности свободно выбирать, когда им есть и спать, и не могут контролировать также свою личную жизнь, скорее будут пассивными и беспомощными, в том числе и в поисках жилья и работы.

Таким образом, самооффективность есть результат социального развития человека и обусловлена наличием у него ответственности. Самооффективность связана с существующими в обществе представлениями о правах и обязанностях личности, которые могут стимулировать формирование ответственности или, наоборот, подавлять ее нормальное развитие, преследуя, как правило, определенные политические цели.

### Эксперимент «Маленький Альберт» [12]

Эксперимент под названием «крошка Альберт» или «Маленький Альберт» был проведён в Нью-Йорке в 1920 году психологом Джоном Уотсоном, который является основателем бихевиоризма – особого направления в психологии. Эксперимент проводился для того чтобы выяснить, как формируется страх на предметы, которые до этого никакого страха не вызывали.

Для опыта взяли девятимесячного мальчика по имени Альберт. В течение некоторого времени ему показывали белую крысу, кролика, вату и другие белые предметы. Мальчик играл с крысой и привык к ней. После этого, когда мальчик вновь начинал играть с крысой, доктор ударял молотком по металлу, вызывая у мальчика очень неприятные ощущения. По истечению определённого периода времени Альберт начал избегать контактов с крысой, а ещё позже при виде крысы, а также ваты, кролика и т.п. начинал плакать. В результате эксперимента было выдвинуто предположение, что страхи формируются у человека ещё в самом раннем возрасте и потом остаются на всю жизнь. Что же касается Альберта, то его беспричинный страх белой крысы так и остался с ним на всю жизнь.

Результаты эксперимента «Крошка Альберт», во-первых, напоминают нам о том, как важно уделять внимание любым мелочам в процессе воспитания ребёнка. Что-то, кажущееся нам на первый взгляд совсем незначительным и упущенное из вида, может каким-то странным образом отразиться в психике ребёнка и перерасти в некую фобию или страх. Воспитывая детей, родители должны быть предельно внимательны и наблюдать за всем, что их окружает и как они на это реагируют. Во-вторых, благодаря тому, что мы теперь знаем, мы можем определить, понять и проработать какие-то свои страхи, причину которых не можем найти. Вполне возможно, что то, чего мы необоснованно боимся, пришло к нам из нашего же детства.

### «Чудовищный» эксперимент [12]

Чудовищный, по своей сути, эксперимент был проведён в 1939 году в США психологом Уэнделлом Джонсоном и его аспиранткой Мэри Тюдор для того, чтобы выяснить, насколько дети подвержены внушению. Для эксперимента были выбраны 22 ребёнка-сироты из города Дэвенпорт. Их разделили на две группы. Детям из первой группы говорили о том, как замечательно и правильно они говорят, и всячески хвалили. Вторую половину детей убеждали, что их речь полна недостатков, и называли их жалкими заиками.

Результаты этого чудовищного эксперимента также были чудовищными: у большинства детей из второй группы, которые не имели никаких дефектов речи, начали развиваться и укоренились все симптомы заикания, сохранявшиеся на протяжении всей их дальнейшей жизни. Сам же эксперимент очень долго скрывали от общественности, чтобы не повредить репутации доктора Джонсона. Потом, всё же, люди узнали об этом эксперименте. Позже, подобные эксперименты проводили нацисты над заключёнными концлагерей.

Глядя на жизнь современного общества, нередко можно и сегодня увидеть, как родители ругают своих детей, оскорбляют их, обзывают, называют очень неприятными словами. Не удивительно, что из маленьких детей вырастают люди со сломанной психикой и отклонениями в развитии. Нужно понимать, что всё то, что мы говорим нашим детям, и, тем более, если мы говорим это часто, со временем найдёт своё отражение в их внутреннем мире и становлении их личности. Поэтому нужно тщательно следить за всем, что мы говорим своим детям, как мы с ними общаемся, какую самооценку формируем и какие ценности прививаем. Только здоровое воспитание и настоящая родительская любовь могут сделать наших сыновей и дочерей адекватными людьми, готовыми к взрослой жизни и способными стать частью нормального и здорового общества.

### *Психологические упражнения и игры*

#### **Упражнение 1 Игра «Директор магазина» [10, с. 111]**

**Цель упражнения** – выявить основные шаблоны поведения человека в сложных социально-психологических ситуациях.

**Ход упражнения:** выбираются два однополюх добровольных участника. Один из них директор магазина, другой – его лучший школьный друг, с которым директор не виделся несколько лет и у которого проблемы с трудоустройством. Вот он и пришел устраиваться на работу в этот магазин, апеллируя к «директорскому» чувству старой дружбы. В магазине есть вакансия, которая удовлетворила бы пришедшего. Ведущий в присутствии зрителей, но втайне от «кандидата на вакансию», поясняет директору его задачу. Дело в том, что в этом же магазине работает и жена (или муж) директора, которая в его глазах обладает репутацией не очень верной супруги (супруга). Директор же очень ревнив (ревнива) и боится, что пришедший старый друг (подруга) станет еще одной помехой в семейных отношениях. Это единственная и основная причина отказа в устройстве, но директор, естественно, вынужден это тщательно скрывать. Вот он и выкручивается, как может.

**Обсуждение:** анализируются высказывания игравших о тех моментах, когда директор испытывал сложность в беседе, и о том, каким образом это отразилось в его вербальных и невербальных реакциях.

#### **Упражнение 2 Игра «Интервенция» [10, с. 112]**

**Цель упражнения** – приобрести навыки анализа собственных способов вторжения в личное психологическое пространство другого.

**Ход упражнения:** каждый участник игры тщательно продумывает образ человека, домика или дерева? (взять что-то одно), которому, как ему кажется, в настоящий момент наиболее соответствует его внутреннее состояние. Затем он самостоятельно рисует этот образ на отдельном листе бумаги. Рисунки перемешиваются и раздаются участникам так, чтобы каждому достался чужой рисунок. Получив рисунок, участник дополняет его чем-либо своим – деталью, сюжетом, может быть, надписью. Когда все закончат эту часть игры, рисунки возвращается их первым авторам.

**Обсуждение:** проводится с помощью ответов на вопросы: Что испытывает каждый от интервенции другого в свой рисунок? Насколько дополнение адаптировано к исходному образу? Груба или тактична была интервенция? Что хочется сказать человеку, дополнявшему рисунок?

#### **Упражнение 3 Игра «Приветствие» [10, с. 84]**

**Цель упражнения** – научиться устанавливать межличностный контакт.

**Ход упражнения:** ведущий поясняет, что каждый из участников по очереди будет выходить в центр, поворачиваться лицом к группе и здороваться со всеми любым способом, не повторяя использованных ранее способов. Остальные участники будут повторять каждое предложенное приветствие.

**Обсуждение:** участники делятся впечатлениями, которые возникали у них от услышанных или увиденных приветствий, определяют, благодаря чему одни приветствия были очень удачными, а другие – неудачными совсем.

#### **Упражнение 4. Игра «Найди подтекст» [10, с. 72]**

**Цель упражнения** – лучше узнать партнера, развить способности к творчеству, научиться понимать то, что рассказывается.

**Ход упражнения:** каждый участник вспоминает, какое характерологическое качество он больше всего ценит в людях. Сделав свой выбор, нужно придумать короткий рассказ, историю, притчу, где была бы информация о выбранном качестве, и рассказать участникам игры. То же самое делается и относительно тех качеств, которые участник ценит меньше всего в людях. Слушатели должны понять, о каком качестве идет речь. Они высказывают свои предположения, а рассказчик уточняет степень соответствия этих высказываний задуманному им качеству.

**Обсуждение:** ведется с помощью ответов на вопросы о том, какие качества человека раскрываются в представленных рассказах, притчах и т. п., насколько предположения слушателей соответствовали выбору рассказчиков, какова роль исследуемых качеств в жизни человека.

**Упражнение 5 «Мои социальные роли»** [10, с. 64]

**Цель упражнения** – осознать участниками богатство социальных связей.

**Ход упражнения:** участникам предлагается сформулировать и проанализировать по степени актуальности в собственной жизни свои социальные роли.

**Обсуждение:** ведущий поясняет:

а) в целом студенты относятся к той социальной группе, у которой структура социальных ролей выражена достаточно слабо. Не только молодежь, но и взрослые обычно указывают лишь 7–9 социальных ролей. У студентов, как правило, этот набор укладывается в классическую триаду: «сын», «товарищ» и «брат». Едва ли надо говорить, что на самом деле у каждого человека десятки социальных ролей, абсолютное большинство которых просто не осознается, и это сказывается негативно на психической жизни субъекта;

б) чем шире, масштабнее социальные связи, тем полнее и психологически здоровее социальная и личная жизнь человека;

в) среди социальных ролей каждого субъекта есть особая группа, которую можно назвать объективно актуальные социальные роли, но которые может не осознавать сам субъект. Если объективно актуальная роль не осознается субъектом, то она провоцирует у него внутренний или внешний конфликт.

Для студента объективно актуальными ролями являются: сын (дочь) при живых родителях; брат (сестра) при наличии братьев или сестер; студент; друг, товарищ, приятель (поскольку живет не на необитаемом острове). Для других социальных групп набор объективно актуальных социальных ролей будет, естественно, в чем-то иным;

г) осознание своих социальных связей дает возможность человеку управлять ими, а точнее говоря, актуализировать, соотносясь с реальными обстоятельствами своей жизни.



## **V БЛОК КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

*Чтобы проверить знания по данной теме Вам предлагается ответить на вопросы теста. Выберите один правильный ответ из предложенных.*

**1. Отрасль психологии, которая занимается изучением личности, называется:**

- а) конфликтология;
- б) психодиагностика;
- в) персонология;
- г) социальная психология.

**2. 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.

**3. 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.

**4. Понятие, используемое для того, чтобы обозначить неповторимое своеобразие, специфические черты, присущие человеку:**

- а) индивид;
- б) индивидуальность;
- в) деятель;
- г) личность.

**5. 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.

**6. Согласно взглядам К. Юнга, это хранилище скрытых воспоминаний, унаследованных от предков, наследие эволюционного развития человечества:**

- а) коллективное бессознательное;
- б) личное бессознательное;
- в) архетип;
- г) нет правильных ответов.

**7. По К. Юнгу, архетип, представляющий собой маску, которую надевает человек в ответ на требования социального окружения, традиций, социальных норм:**

- а) самость;
- б) тень;
- в) анима, анимус;
- г) персона.

**8. Основатель социально-психологического подхода к исследованию психики человека, получившего название индивидуальной психологии:**

- а) З. Фрейд;
- б) К. Юнг;
- в) Э. Эриксон;
- г) А. Адлер.

**9. 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.

**10. 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.

**11. 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.

**12. Общности людей, в которых протекает процесс социализации человека, называется:**

- а) агенты социализации;
- б) механизмы социализации;
- в) институты социализации;
- г) нет правильных ответов.

**13. Согласно взглядам Э. Эриксона, это центральный период формирования эго-идентичности в процессе психосоциального развития личности:**

- а) младенчество;
- б) подростковый возраст;
- в) молодость;
- г) зрелость.

**14. 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.

**15. 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.

**16. К социальным потребностям человека относится потребность:**

- а) дышать;
- б) питаться;
- в) спать;
- г) общаться.

**17. Стадия социализации, которая охватывает период зрелости человека и всю его трудовую деятельность:**

- а) дотрудовая;
- б) трудовая;
- в) послетрудовая;
- г) нет правильного ответа.

**18. Характеристика личности, определяющая ее интенсивность, продолжительность, частоту и разнообразие выполняемых действий:**

- а) эмоциональность;
- б) конформность;
- в) активность;
- г) осознанность.

**19. Осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении это:**

- а) эмоциональность;
- б) конформность;
- в) активность;
- г) стабильность.

**20. 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.

*Подсчет результатов теста. Для того чтобы узнать полученный результат, необходимо количество правильных ответов умножить на 100 и разделить на общее количество вопросов теста. Полученное число округлить, это и будет Вашей оценкой за выполненный тест.*

**Психологический диктант**

Смотри ключевые понятия темы (с. 307)

**VI РЕФЛЕКСИВНЫЙ БЛОК**

**Закончите предложения:**

1. Сегодня я узнал(а), что ...
2. После сегодняшнего занятия я понял(а), что ...
3. Теперь, пожалуй, мне следует поразмыслить над тем, чтобы ....
4. Я оцениваю свою работу на занятии как..., потому что...

**Ответьте на следующие вопросы:**

1. Что нового вы узнали и чему научились на занятии?
2. Как эти знания и умения вы будете применять в профессиональной деятельности?
3. Что вам было непонятным и показалось сложным?
4. Над чем вы будете работать в дальнейшем?

## *Глоссарий*

**Агенты социализации** – это люди и учреждения, ответственные за приобщение человека к культурным нормам, ценностям и усвоение социальных ролей. На различных возрастных этапах состав агентов социализации специфичен.

**Адаптация** – приспособление (физиологическое, психологическое, социальное) индивида к изменениям внешней среды.

**Активная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом** – это антиобщественная жизненная позиция, ориентированная на разрушительную деятельность, воинствующий конфликт с обществом, что объективно ведет к ограничению возможностей позитивного общественного развития.

**Активная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом** – это такая социальная инициатива или творческая деятельность, которая ориентирована на разрешение общественных противоречий, расширение возможностей и развитие сущностных сил человека.

**Активность** – характеристика личности, определяющая интенсивность, продолжительность, частоту и разнообразие выполняемых действий.

**Анима и анимус** – согласно теории личности К. Юнга, это прарформы женского и мужского начал в коллективном бессознательном.

**Архетипы** – согласно теории личности К. Юнга, это универсальные мыслительные формы, содержащие значительный эмоциональный компонент.

**Внушение** – процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний, тех людей, с которыми он общается.

**Дотрудовая стадия социализации** – стадия социального развития личности, которая включает в себя весь период жизни человека до начала трудовой деятельности.

**Естественно-культурные задачи социализации** – достижение человеком на каждом возрастном этапе определенного уровня физического и сексуального развития (эталон мужественности и женственности, темп полового развития, отношение к жизни и стиль жизни в соответствии с индивидуальными возможностями).

**Жизненная позиция среднего и гармоничного уровня активности** – это относительно ответственное отношение к обязанностям, репродуктивная деятельность методом проб и ошибок, которая лишь спонтанным образом ведет к воспроизводству существующих возможностей общественного развития.

**Идентификация** – отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим.

**Индивид** – человек как носитель индивидуально своеобразных черт, отдельный представитель человеческой общности.

**Индивидуализация** – процесс личностного развития, выражающийся в том, что определенные социально значимые качества и свойства личности проявляются в индивидуальной, присущей именно этому человеку, форме, а его социальное поведение при всей общей внешней схожести с поведением других людей приобретает черты неповторимости, уникальности.

**Индивидуальность** – сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, уникальность, отличие от других людей.

**Интериоризация** – это формирование у индивида структур психики посредством усвоения способов внешней социальной деятельности и поведения, а также превращение интерпсихологических (межличностных) отношений в интрапсихологические (внутриличностные отношения с самим собой).

**Коллективное бессознательное** – согласно теории личности К. Юнга, это хранилище скрытых воспоминаний, унаследованных от предков, наследие эволюционного развития человечества.

**Конформность** – осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении.

**Концепция идентичности** – это понимание своего единого, неразрывного, целостного, протяженного, одновременно меняющегося и неизменного в течение всей жизни «Я».

**Личность** – конкретный человек, обладающий сознанием и другими психологическими качествами, характеризующими его как представителя современной человеческой цивилизации, члена общества, определённой социальной группы, способного достойно жить и заниматься деятельностью среди людей, уважать, защищать и созидать социальные ценности.

**Моральные нормы** – выражают общественные и групповые требования и предписания к поведению человека, его взаимоотношениям с другими людьми. Выступают в виде внешнего (обычаи, традиции, кодексы, общественное мнение) и внутреннего (принципы, кредо) регуляторов, когда та или иная норма становится органической принадлежностью нравственного сознания индивида.

**Нормы неформальных групп и объединений** – выражают общие ценности и взгляды, стереотипы поведения, принятые членами конкретного социального объединения.

**Нормы общественных объединений и движений** – выражают мировоззренческие, организационные и религиозно-нравственные установки, правила и традиции поведения, добровольно принимаемые в качестве регуляторов поведения членами соответствующих объединений.

**Нормы-дозволения (нормы-права)** – указывают на нормы, которые не запрещают те или иные варианты поведения, для общества часто желательные, но не обязательные.

**Нормы-запреты** – указывают на действия, которые запрещены для применения как для отдельного индивида, так и для определенного общества в целом.

**Нормы-идеалы** – проектируют наиболее оптимальные модели поведения отдельных индивидов и групп на будущее.

**Нормы-предписания (нормы-обязанности)** – требуют, обязывают индивида (группу) выбирать соответствующие модели поведения.

**Нормы-рамки** – жестко регламентируют поведение и взаимоотношения субъектов в их настоящем.

**Относительно направляемая социализация** – представляет собой деятельность государства, которое предпринимает определенные экономические, законодательные, организационные меры для решения конкретных задач, объективно влияющих на изменение возможностей, характер развития, жизненный путь тех или иных социально-профессиональных групп населения (обязательный минимум образования, возраст и сроки службы в армии, возраст ухода на пенсию и т. д.).

**Относительно социально контролируемая социализация** – процесс планомерного создания обществом и государством правовых, организационных, материальных и духовных условий для развития человека в специально созданных институтах воспитания.

**Пассивная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом** – представляет собой низкий уровень активности, скептицизм, конформизм на основе социальных разочарований, жизненной несостоятельности.

**Пассивная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом** – это низкий уровень активности, способный нести в себе потенциальную инициативу, не подкрепленную знаниями, умениями, навыками.

**Персона** – согласно теории личности К. Юнга – это маска, которую надевает человек в ответ на требования социального окружения, традиций, социальных норм. Это определенная роль, предписанная человеку обществом.

**Побуждение** – это мотивационный компонент характера.

**Подражание** – сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения и опыта других людей (манер, движений, поступков).

**Послетрудовая стадия социализации** – стадия социального развития личности, наступающая в пожилом возрасте в связи с прекращением активной трудовой деятельности.

**Правовые нормы** (внутренние и международные) – фиксируют полномочия и ответственность граждан и должностных лиц в качестве субъектов юридических отношений, субъектов права.

**Самоосознание** – это способность человека наблюдать и понимать себя как действующего, мыслящего и чувствующего субъекта, оценивать себя, учитывая мнения других людей.

**Саморегуляция** – это системная характеристика личности, отражающая способность личности к устойчивому функционированию в различных условиях жизнедеятельности.

**Самость** – это центр личности, вокруг которой группируются все остальные системы.

**Социализация** – это процесс включения человека в социальную практику, приобретение им социальных качеств, усвоение общественного опыта и реализация собственной сущности посредством выполнения определенных ролей в практической деятельности.

**Социальная фасилитация** – стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого деятельность последних протекает свободнее и интенсивнее.

**Социальное воспитание** – планомерное создание условий для относительно целенаправленного развития человека в процессе его социализации, процесс активного приспособления человека к определенным ролям, нормативным установкам и образцам социального поведения.

**Социально-культурные задачи социализации** – познавательные, морально-нравственные, ценностно-смысловые, специфичные для каждого возрастного этапа в конкретном социуме в определенный период его истории.

**Социально-психологические задачи социализации** – задачи развития и становления самосознания личности, ее самоопределение, самореализация и самоутверждение.

**Социальные нормы** – это общепринятые правила, образцы поведения, стандарты деятельности, призванные обеспечить упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и социальных групп.

**Социальный институт** – обозначает реальную совокупность людей или социальных организаций, опирающихся на систему конкретных законов, норм, санкций, и обладающих определенной структурой, функциями, социальными ролями, физическими или символическими чертами.

**Стихийная социализация** – неконтролируемое социальное развитие человека во взаимодействии и под влиянием объективных обстоятельств жизни общества, содержание, характер и результаты которой определяются социально-экономическими, социокультурными реалиями.

**Тень** – согласно теории личности К. Юнга, это архетип, который содержит животные инстинкты, унаследованные людьми в ходе эволюции от низших форм жизни.

**Технологические нормы** – определяют порядок организации производства и реализации промышленной продукции, устанавливают требования и правила обращения работников с орудиями труда, различными техническими средствами в целях обеспечения безопасности производителей и потребителей произведенной продукции, а также защиты природы (среды обитания).

**Трудовая стадия социализации** – стадия социального развития личности, которая охватывает этап зрелости человека и включает весь период его активной трудовой деятельности.

**Человек** – единичное природное существо, представитель вида *homo sapiens*, высшая ступень развития живых организмов на Земле.

**Черты личности** – обобщенные характеристики личности, представляющие собой ряд взаимосвязанных между собой признаков.

**Эмоциональность** – это совокупность качеств личности, определяющих динамику возникновения, протекания и прекращения эмоциональных состояний человека, чувствительность к эмоциональным ситуациям.

**Я-концепция** – это познанный аспект «Я», знание человека о себе как осознанное и артикулированное содержание «Я» на определенном этапе развития.

### Список используемой литературы по теме № 5

1. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1968. – 339 с.
2. Анциферова, Л. И. Личность в трудных жизненных условиях: Переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита / Л. И. Анциферова // Психологический журнал. – 1994. – № 1. – С. 34–37.
3. Платонов, К. К. О системе психологии / К. К. Платонов. – М.: Мысль, 1972. – 201 с.
4. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
5. Парыгин, Б. Д. Основы социально-психологической теории / Б. Д. Парыгин. – М.: Мысль, 1971. – 351 с.
6. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева – М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с.
7. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – М.: Высшее образование. – 544 с.
8. Мудрик, А. В. Социальная педагогика: учеб. для студ. пед. вузов / под ред. В.А. Сластенина / А. В. Мудрик. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 200 с.
9. Карелин, А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
10. Мокшанцев, Р. И. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Р. И. Мокшанцев, А. В. Мокшанцева. – М., Новосибирск: Инфра-М, 2001. – 408 с.
11. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
12. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2006. – 754 с.



## Литература

1. Амонашвили, Ш. А. Здравствуйте, дети!: пособие для учителей / Ш. А. Амонашвили; предисловие А. В. Петровского. – М.: Просвещение, 1983. – 208 с.
2. Ананьев, Б. Г. Избранные психологические труды: в 2 т. / Б. Г. Ананьев. М.: Педагогика, 1980. – Т. 1. – 232 с.
3. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1968. – 339 с.
4. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М.: изд-во МГУ, 1996. – 376 с.
5. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева – М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с.
6. Андреева, Г. М. Зарубежная социальная психология XX столетия / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. – М.: Аспект Пресс, – 2003. – 286 с.
7. Андриенко, Е. В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Е. В. Андриенко; под ред. В. А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
8. Анциферова, Л. И. Личность в трудных жизненных условиях: Переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита / Л. И. Анциферова // Психологический журнал. – 1994. – № 1. – С. 34–37.
9. Анцупов, А. Я. Профилактика конфликтов в школьном коллективе / А. Я. Анцупов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – 208 с.
10. Битянова, М. Р. Социальная психология: учебное пособие / М. Р. Битянова. – М.: Эксмо-Пресс, 2001. – 576 с.
11. Болотова, А. К. Психология развития и возрастная психология / А. К. Болотова, О. Н. Молчанова. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2012. – 217 с.
12. Бордовская, Н. В. Педагогика: учебник для вузов / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
13. Грецов, А. Г. Тренинг общения для подростков / А. В. Грецов. – СПб.: Питер, 2009. – 160 с.
14. Гриценко, В. В. Социально-психологический практикум: учеб.-метод. пособие для студентов фак. психологии и социальной работы / В. В. Гриценко. – Балашов: Изд-во «Николаев», 2004 – 184 с.
15. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2009. – 576.
16. Карелин, А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
17. Козлов, В. В. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. В. Козлов, Н. П. Фетискин, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.
18. Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я. Л. Коломинский. – Минск, 2000. – 431 с.
19. Конспект лекций по возрастной психологии и педагогической психологии: пособие для студентов педагогических специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2009. – 200 с.

20. Конспект лекций по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Мозырь: Содействие, 2012 – 144 с.
21. Конфликтология: учебник для вузов / под ред. А. Я. Анцупова, А. И. Шипилова. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
22. Крысько, В. Г. Социальная психология: курс лекций / В.Г. Крысько. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2006. – 352 с.
23. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, В. Н. Козаринова, В. М. Погольпа. – СПб.: Питер, 2002 – 554 с.
24. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
25. Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – 3-е изд. М.: Смысл, 1999. – 365 с.
26. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984. – С. 242 – 275.
27. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2006. – 754 с.
28. Методы психологической диагностики агрессии и агрессивности школьников: учебно-методическое пособие / сост. Л. В. Шипова. – Саратов: Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, 2016. – 56 с.
29. Мокшанцев, Р. И. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Р. И. Мокшанцев, А. В. Мокшанцева. – М., Новосибирск: Инфра-М, 2001. – 408 с.
30. Моница, Г. Б. Практикум «Психологическое консультирование»: учебно-методический комплекс / сост. Г. Б. Моница, Е. К. Лютова-Робертс. – СПб.: СПбАУиЭ, 2007. – 57 с.
31. Мудрик, А. В. Социальная педагогика: учеб. для студ. пед. вузов / под ред. В.А. Сластенина / А. В. Мудрик. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 200 с.
32. Немов, Р. С. Психология: учебник для студентов высш. пед. учеб. заведений. В 3 кн. – 2-е изд. / Р. С. Немов. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – Кн. 1: Общие основы психологии. – 576 с.
33. Овчарова, Р. В. Практикум по социальной психологии / Р. В. Овчарова. – Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2012. – 166 с.
34. Парыгин, Б. Д. Основы социально-психологической теории. / Б. Д. Парыгин. – М.: Мысль, 1971. – 351 с.
35. Парыгин, Б. Д. Социальная психология: проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
36. Пиз, А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам / А. Пиз. – М.: Эксмо, 2006. – 416 с.
37. Платонов, К. К. О системе психологии / К. К. Платонов. – М.: Мысль, 1972. – 201 с.
38. Почебут, Л. Г. Социальная психология / Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
39. Практикум по социальной психологии: пособие для студентов пед. специальностей вузов / сост. М. А. Дыгун [и др.]; под общ. ред. М. А. Дыгуна. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 124 с.
40. Рогов, Е. И. Настольная книга практического психолога. Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения / Е. И. Рогов. – М.: ВЛАДОС, 1999. – Кн. 2. – 480 с.
41. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 335 с.

42. Рыбакова, М. М. Конфликт и взаимодействия в педагогическом процессе / М. М. Рыбакова. – М.: Просвещение, 1991. – 127 с.
43. Сапогова, Е.Е. Задачи по общей психологии: учебное пособие для вузов / Е. Е. Сапогова. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 447 с.
44. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учебное пособие / под ред. М. Р. Битяновой. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
45. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 351 с.
46. Социальная психология: учебное пособие для вузов / Деркач А. А., Сухов А. Н.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача. – М.: Изд. центр Академия, 2001. – 600 с.
47. Социальная психология: учебное пособие для вузов / под ред. А. М. Столяренко. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2001. – 543 с.
49. Социальная психология: учебное пособие / под ред. А. Л. Журавлева. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
50. Социальная психология: хрестоматия: учеб. пособие для студ. вузов / сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – : Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
51. Столяренко, А. М. Психология и педагогика: учебное пособие для вузов / А. М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 423 с.
52. Столяренко, Л. Д. Основы психологии: учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – 3-е изд. перераб. и доп. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 672 с.
53. Сухомлинский, В. А. Методика воспитания коллектива / В. А. Сухомлинский. – М.: Просвещение, 1982. – 192 с.
54. Трушников, Д. Ю. Конфликтология: учебник / Д. Ю. Трушников. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2009. – 448 с.
55. Фетискин, Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.
56. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании: учебное пособие / Н. И. Шевандрин. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 424 с.
57. Шейнов, В. П. Искусство управлять людьми / В. П. Шейнов. – М.: АСТ, Минск: Харвест, 2007. – 517 с.
58. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – М.: Высшее образование. – 544 с.
59. Шнейдер, Л. Б. Семейная психология: учебное пособие для вузов. – 2-е изд. / Л. Б. Шнейдер. – М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2006. – 768 с.

МГПУ ИМ. И.П.ШАМЯКИНА

*Учебное издание*

**Колесниченко** Елена Алексеевна  
**Цалко** Людмила Васильевна  
**Муравьева** Оксана Сергеевна

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Учебно-методическое пособие

Подписано в печать 08.10.2018. Формат 60x90 1/8. Бумага офсетная.  
Ризография. Усл. печ. л. 37,37. Уч.-изд. л. 24,44.  
Тираж 183 экз. Заказ 22.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования «Мозырский государственный  
педагогический университет имени И. П. Шамякина».  
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,  
распространителя печатных изданий N 1/306 от 22 апреля 2014 г.  
Ул. Студенческая, 28, 247777, Мозырь, Гомельская обл.  
Тел. (0236) 32-46-29