

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К. Д. Ушинського»

Кафедра теорії та методики практичної психології

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до практичних занять та самостійної роботи здобувачів
вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем ОПП: Журналістика (Реклама
та зв'язки з громадськістю)
з курсу «СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»

Укладач:
доцент кафедри теорії
та методики практичної психології
Поспелова І.Д.

УДК : 316.6 /.37 (663.5)

Затверджено та рекомендовано до друку кафедрою теорії та методики практичної психології Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»

Протокол від «28» серпня 2019 року № 1.

Рецензенти:

Массанов А. В. – д.психол.н., професор кафедри психології розвитку і соціальних комунікацій ПНПУ імені К.Д. Ушинського

Бринза І.В.. – к.психол.н., доцент кафедри загальної та диференціальної психології ПНПУ імені К.Д. Ушинського

Поспелова І. Д.

Методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем ОПП: Журналістика (Реклама та зв'язки з громадськістю) з курсу «Соціальна психологія» / І. Д. Поспелова. – Одеса: «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», 2019. – 33 с.

Методичні рекомендації містять вказівки щодо підготовки до практичних занять та виконання завдань самостійної роботи курсу відповідно програмі. Складено з урахуванням робочої програми вивчення курсу, методичних розроблень інших вузів, а також матеріалів літературних джерел, наведених у рекомендованій літературі.

©Університет Ушинського, 2019 р.

© Поспелова І. Д., 2019 р.

ЗМІСТ

1 Передмова	4
2 Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з першого модулю	5
3 Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з другого модулю	21
4 Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з третього модулю	28
5 Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з четвертого модулю	37
6 Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з п'ятого модулю	55
7 Система оцінювання	70
8 Рекомендована література	74
9. Тести.....	75

1. Передмова.

Мета навчальної дисципліни: сформувати у студентів систему спеціальних знань про основні соціально-психологічні явища та процеси, завдання та методи соціальної психології; про особливості процесу міжособистісної взаємодії та комунікації; про місце, роль та особливості поведінки особистості в групі.

Передумови для вивчення дисципліни. Навчальна дисципліна «Соціальна психологія» вивчається на основі теоретичних знань і практичних умінь, що студенти засвоїли із передбачених програмою базових курсів «Загальна психологія», «Вікова психологія», «Соціологія», «Психодіагностика», «Основи психологічного консультування».

Очікувані результати навчання: Унаслідок вивчення навчальної дисципліни студенти мають

Знати:

- Ознаки та особливості соціально-психологічних явищ та процесів;
- Види, характеристику та методи дослідження груп;
- Теорії та стилі лідерства;
- Психологічні особливості, види, функції спілкування;
- Види конфліктів та типи виходу з конфліктної ситуації.

Уміти:

- оцінювати моделі комунікативних зв'язків у суспільстві та їх ефективність;
- визначати найбільш ефективні засоби спілкування та роботи з аудиторією;
- діагностувати методом соціометрії та іншими соціально-психологічними методиками особливості міжособистісних стосунків в діаді та групі.
- проводити соціально-психологічні тренінги.

У результаті освоєння студентами дисципліни повинні бути сформовані визначені освітньо-професійною програмою наступні **компетентності:**

загальні компетентності (ЗК)

ЗК-1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК-2. Здатність застосовувати набуті знання у практичних ситуаціях професійної діяльності.

ЗК-3. Знання та розуміння предметної області та специфіки професійної діяльності психолога.

ЗК-8. Здатність до креативного генерування та реалізації нових ідей

фахові компетентності спеціальні (ФК)

ФК-11. Навички міжособистісного спілкування та роботи в команді у процесі професійної діяльності.

ФК-12. Здатність виявляти та долати психологічні та комунікативні бар'єри у спілкуванні.

ФК-13. Здатність розпізнавати невербальну інформацію та головну репрезентативну систему партнера по спілкуванню.

ФК-14. Уміння формулювати та висловлювати власну думку.

ФК-15. Навички активного та емпатійного слухання.

ФК-18. Уміння визначати види конфліктів та шляхи подолання конфліктних ситуацій.

Міждисциплінарні зв'язки: «Філософія», «Психологія», «Вступ до фаху»

2. Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з першого модулю

Тема: Теоретико-методологічні основи курсу.

Питання.

1. Поняття соціальної психології як науки. Сучасне уявлення про предмет соціальної психології в нашій країні, її завдання.

2. Предмет соціальної психології в дискусіях.

3. Історія формування соціально-психологічних ідей

4. Специфіка взаємозв'язку соціальної психології з іншими науками

5. Методологічні проблеми соціально-психологічного дослідження

Завдання.

1. Прорішати тести до ЗМ 1

2. Робота за комп'ютером в аудиторії

3. Ведення словника та конспектування першоджерел:

1. Коваленко А.Б., Корнєв М.Н. *Соціальна психологія*, К., 2006, ч. 1 с.37-71.

2. В.М. Бехтерев. *Общие основы рефлексологии человека*, изд. 4. М — Л., 1925, стр. 71.

3. В.М. Бехтерев. *Психология, рефлексология и марксизм*, Л., 1925, стр. 36.

4. Г.И. Челпанов. *О предмете психологии*. «Вопросы философии и психологии», 1908, кн. 3 (93), стр. 246.

5. А.Г. Ковалёв. *Личность воспитывает себя»* (Политиздат, 1983).

4. Складання кросворду

5. Реферати:

Тема : Проблема смерті в соціальній психології

(Э.Кюблер-Росс «О смерти и умирании» — Нью-Йорк: Scribner, 1969. — 260 р. —)

Тема: Вплив кольору на поведінку та свідомість особистості.

(Веркман К. Товарные знаки: создание, психология, восприятие / К. Веркман. — Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986. — С. 184)

6. Переглянути відео до ЗМ 1 за посиланням к групі ФБ

<https://www.facebook.com/groups/1990603061176008/>

Матеріали для самопідготовки

Ознайомтесь з теоретичним матеріалом та виконайте завдання.

1. Поняття соціальної психології як науки. Сучасне уявлення про предмет соціальної психології в нашій країні, її завдання.

Розглянемо декілька найбільш типових визначень соціальної психології.

«Соціальна психологія є наукове вивчення досвіду і поведінки індивіда у зв'язку з дією на нього соціального стимулу» [Шериф, 1969, р.8].

«Соціальна психологія — це наукове дослідження відносин індивідів один до одного, в групах і в суспільстві» [Девід, 1974, р.13].

«Соціальна психологія — це підрозділ психології, пов'язаний з конкретно науковим вивченням поведінки індивідів як функції соціальних стимулів» [Джонс, 1967, р. I]. «Об'єктом соціальної психології є вивчення залежності і взаємозалежності між індивідуальними поведінками» [Зайонц, 1966, р. 3]. Звівши те загальне, що міститься в найбільш поширених визначеннях, Г. Олпорт запропонував наступне «синтетичне» розуміння соціальної психології: «Наука про вплив на думки, відчуття і поведінку індивідів дійсної, уявної або передбачуваної присутності інших» [Олпорт, 1968, р. 3]. З роз'яснень, якими зазвичай супроводжуються визначення соціальної психології, можна виділити три пункти, що не викликають особливих розбіжностей: одиницею аналізу обирається індивід; предмет вивчення визначається як вплив на індивіда інших індивідів (як основних елементів соціальної ситуації, основних соціальних стимулів і т. п.); предмет вивчається відповідно до правил особливого способу пізнання.

Соціальна психологія має справу з індивідом, але не з особою. Особа чи особистість — це особлива область, предмет філософії, персонології і т. д.. Індивід в соціальній психології — це людська одиниця, вельми гомогенна, стандартна і, як не дивно, самотня і ізольована. У всіх публікаціях — підручниках, статтях і т.д. — фігурує саме ця безлика, усереднена одиниця.

Зведення людини до такої абстракції пояснюється не тільки впливом загальної психології але, головним чином, впливом позитивістського підходу до об'єкту дослідження. Родоначальника позитивізму О. Конта, на думку Р. Олпорта, можна назвати «батьком-засновником сучасної соціальної психології», в якій вже в кінці 20-х років «ідеали об'єктивності і точності захопили пануюче положення».

Згадана редукція здійснилася для того, щоб мати видимий для безпосереднього спостереження, далі нерозкладний об'єкт, що дозволяє давати опис в операціональних визначеннях. Таким чином, індивід в соціальній психології — це у жодному випадку не синонім «людини». Це особлива ідеалізація об'єкту «чоловік», отримана в результаті виключення філософського аспекту, для зведення теорії до емпірії, абсолютизації емпіричного безпосереднього досвіду і правил його реєстрації.

Аналізуючи нинішній стан соціальної психології як науки «специфічної і соціальної» С. Моськовічі підрозділяє її на таксономічну, диференціальну і системну [Моськовічі, 1970, р. 30-34].

Метою таксономічної соціальної психології, згідно з. Моськовічі, є визначення характеру змін, що пояснюють реакцію індивіда на стимул. Для таксономічного підходу характерне перенесення соціального на об'єкт. Що стосується суб'єкта, то він приймається як щось недиференційоване, невизначене, тобто в повному розумінні як індивід, здатний відповідати на

стимул, і нічого більшого. Об'єкт же диференціюється на соціальний і не соціальний. Мета дослідження при цьому полягає у вивченні того, як соціальні стимули впливають на процеси мислення, сприйняття, формування установок. Прикладами можуть служити різні дослідження в області соціальної перцепції, соціокультурної обумовленості сприйняття, ті роботи К. Ховленда і його співробітників, що вивчали процес зміни установок при цілеспрямованому переконанні, в яких досліджувалися такі змінні, як престиж комунікатора і т.п.

Диференціальна соціальна психологія в порівнянні з таксономическою перевертає суб'єкт-об'єктне відношення в тому сенсі, що диференціюється не об'єкт, а суб'єкт. За основу диференціації беруться різні критерії залежно від прихильності дослідника до тієї або іншої теоретичної школи або від характеру досліджуваної проблеми. Так, наприклад, випробовувані можуть класифікуватися по їх когнітивних стилях (абстрактний, конкретний), характері установок (етноцентричні, догматичні) і т.п. Незалежно від типології мета залишається однієї і тієї ж: виявити, як різні категорії людей реагують на об'єкт або на іншу людину. Прикладом можуть служити дослідження мотивації до досягнення, лідерства, зрушення до ризику і т. д., у яких соціальні феномени пояснюються в термінах психологічних характеристик індивідів. Цей різновид соціальної психології уразливий в тому сенсі, що трактує як психологічні характеристики риси, властиві певному соціальному типу, наприклад, прагнення до досягнення — межу, характерну для індивіда, що живе за законами протестантської етики (у розумінні М. Вебера), диференціальна соціальна психологія трактує як загальнолюдську.

Нарешті, третій тип соціальної психології, який виділяє З. Моськовічі, — це системна. Її характеризує підхід до явищ з позиції системи, що утворюється відношенням суб'єкта і об'єкту, опосередкованим втручанням ще одного суб'єкта — агента дії. У цьому трикутнику кожна із сторін повністю визначається двома іншими. Залежно від того, як розглядається цей трикутник: у статичності або динамічності — з'являються два типи дослідження. У статичному аналізується зміна реакцій в результаті простої присутності іншого індивіда. Такі роботи по соціальній фацилітації (підвищення продуктивності праці у присутності інших). При динамічному підході соціальне відношення (відношення між двома індивідами) розглядається як основа для появи процесів, що породжують соціально-психологічне поле, в якому виникають і відбуваються спостережувані психологічні феномени. Прикладами такого типу дослідження можуть бути роботи К. Левіна по динамічності групових процесів, М. Шеріфа по розвитку міжгрупових відносин, Л. Фестінгера по соціальному порівнянню.

У класифікації С. Моськовічі точно визначені позиції соціальної психології в аналізі суб'єкт - об'єктного відношення. Вона цінна також і тим, що дозволяє прослідкувати певну еволюцію в розумінні цього відношення і певною мірою прогнозувати її подальший хід.

Історично таксономічна соціальна психологія відповідає періоду 40-50-х років. Саме в цей час найбільший авторитет мають роботи Йельської школи

До. Ховленда, починається активне дослідження соціальної перцепції, соціальної установки. Кінець 50-х-60-их років — період розквіту диференціальної соціальної психології (дослідження малої групи і когнітивних процесів). В цей час з'являється теорія когнітивного дисонансу Л. Фестінгера (1957 р.), починаються дослідження феномена зрушення до ризику Д. Стоунера (1961 р.).

В даний час, як на це звертає увагу З. Моськовічі, різні соціальні психології мирно співіснують в підручниках, не дивлячись на те, що взаємовиключають один одного за основними пунктами.

Більш складено питання про те, по якому шляху піде далі розвиток соціальної психології.

Відродження символічного інтеракціонізму, пожвавлення інтересу до міжгрупових відносин можуть служити ознакою зрушення, що намічається, з мертвої точки, в якій знаходяться таксономічна і диференціальна психології, що практично вичерпали себе. До цього зрушення веде логіка самого об'єкту, який повинен розглядатися в діалектичній єдності двох аспектів: як процес опосередковування суб'єкт-об'єктного відношення соціальними зв'язками і одночасно як процес опосередковування суб'єкт-суб'єктного відношення їх спільною діяльністю по конкретному приводу.

2. Предмет соціальної психології в дискусіях.

Визначення предмету — перше завдання будь-якої науки. «Коли предмет науки визначений, завдання специфікації наукового знання вже вирішене», — справедливо підкреслює К. А. Абульханова [Абульханова, 1973. з. 18].

Оскільки вітчизняна психологічна наука у визначенні свого предмету виходить з принципу діяльності, можна умовно позначити специфіку соціальної психології як вивчення закономірностей поведінки і діяльності людей, обумовлених їх включенням в соціальні групи, а також психологічних характеристик самих цих груп.

До такого розуміння свого предмету соціальна психологія прийшла не відразу, і тому для з'ясування питання корисно проаналізувати зміст тих дискусій, які мали місце в її історії.

У історії соціальної психології можна виділити два етапи цієї дискусії: 20-і роки і кінець 50-х — початок 60-х років. Обидва цих етапи мають не тільки історичний інтерес, але і допомагають більш глибоко зрозуміти місце соціальної психології в системі наукового знання і сприяють виробленню точнішого визначення її предмету.

У 20-і роки, тобто в перші роки Радянської влади, дискусія про предмет соціальної психології стимулювалася двома обставинами. З одного боку, саме життя в умовах нового суспільного устрою, що настає, висунуло завдання розробки соціально-психологічної проблематики. З іншого боку, ідейна боротьба тих років неминуче захопила і область соціально-психологічного знання. Як відомо, ця гостра ідейна боротьба розвернулася в ті роки між матеріалістичною і ідеалістичною психологією, коли вся психологія як наука

переживала період гострої ломки своїх філософських, методологічних підстав. Для долі соціальної психології особливе значення мала точка зору Р., І. Челпанова, який, захищаючи позиції ідеалістичної психології, запропонував розділити психологію на дві частини: соціальну і власне психологію. Соціальна психологія, на його думку, повинна розроблятися в рамках марксизму, а власне психологія повинна залишитися емпіричною наукою, незалежною від світогляду взагалі і від марксизму зокрема. Природно, що позиція Г. І. Челпанова виявилася неприйнятною для тих психологів, які приймали ідею перебудови філософських підстав всієї психології, включення її в систему марксистського знання. Заперечення Челпанову прийняли різну форму.

Так точка зору В. А. Артемова: єдина психологія повинна бути підрозділена на психологію індивіда і психологію колективу.

Інший підхід був запропонований з погляду реактології, що отримала в ті роки популярність. Методологія реактології була, як відомо, розвинена М.І. Корніловим, відповідно йому ж належить і реактологічний підхід до соціальної психології.

Своєрідне спростування точки зору Челпанова було запропоноване і видним психологом П. П. Блонським. Для нього «соціальність» розглядалася як особлива діяльність людей, пов'язана з іншими людьми. Під таке розуміння соціальності підходила і «діяльність» тварин. Тому пропозиція Блонського полягала в тому, щоб включити психологію як біологічну науку в круг соціальних проблем. Суперечність між соціальною і якою-небудь іншою психологією тут знімалося, але цього разу ціною біологізації психології.

Ще одне заперечення Челпанову виходило від видатного радянського фізіолога В. М. Бехтерева. Як відомо, Бехтерев виступав з пропозицією створити особливу науку—рефлексологію. Певну галузь її він запропонував використовувати для вирішення соціально-психологічних проблем. Цю галузь Бехтерев назвав «колективною рефлексологією» і вважав, що її предмет— це поведінка колективів, поведінка особи в колективі, умови виникнення соціальних об'єднань, особливості їх діяльності, взаємовідношення їх членів.

Особливо радикальними виявилися ті пропозиції, які були висловлені щодо перебудови соціальної психології у зв'язку з дискусією, що розвернулася в ті роки з приводу розуміння ідеології. М. А. Рейснер, наприклад, пропонував побудувати марксистську соціальну психологію шляхом прямого співвідношення з історичним матеріалізмом ряду психологічних і фізіологічних теорій. Але, оскільки сама психологія повинна будуватися на вченні про умовні рефлекси, в соціально-психологічній сфері допускалося пряме ототожнення умовних рефлексів, наприклад з надбудовою, а безумовних—с системою виробничих відносин. Кінець кінцем, соціальна психологія оголошувалася наукою про соціальні подразники різних видів і типів.

Таким чином, не дивлячись на суб'єктивне бажання багатьох психологів створити марксистську соціальну психологію, таке завдання в 20-і роки не було виконане. Хоча відсіч точці зору Челпанова і був зроблений достатньо

рішуче, ключові методологічні проблеми соціальної психології не були вирішені.

Зупинимося детальніше на другій дискусії. Вона почалася в 1959 р. статтею А. Р. Ковальова, опублікованою в журналі «Вісник Університету», після чого була продовжена на 2-му Всесоюзному з'їзді психологів. Основна полеміка стосувалася двох питань: 1) розуміння предмету соціальної психології і відповідно круга її завдань, 2) співвідношення соціальної психології з психологією, з одного боку, і соціологією — з іншого. Не дивлячись на велику кількість нюансів різних точок зору, всі вони можуть бути згруповані в декілька основних підходів.

Так, з питання про предмет соціальної психології склалися три підходи. Перший з них, такий, що набув переважного поширення серед соціологів, розумів соціальну психологію як науку про «масовидні явища психіки». В рамках цього підходу різні дослідники виділяли різні явища, відповідні під це визначення. Більший акцент робився на вивчення психології класів, інших великих соціальних общностей і в зв'язку з цим на окремих елементах, сторонах суспільної психології груп, таких, як традиції, вдачі, звичаї і ін. У інших випадках більша увага приділялася формуванню громадської думки, таким специфічним масовим явищам, як мода і ін. Нарешті, усередині цього ж підходу всі майже однотайно говорили про необхідність вивчення колективів. Більшість соціологів безумовно трактували предмет соціальної психології як дослідження суспільної психології (відповідно були розведені терміни: «суспільна психологія» — рівень суспільної свідомості, характерний для окремих соціальних груп, перш за все класів, і «соціальна психологія» — наука про цю суспільну психологію).

Другий підхід, навпаки, бачив головним предметом дослідження соціальної психології особу. Відтінки тут виявлялися лише в тому, в якому контексті передбачалося дослідження особи. З одного боку, більший акцент робився на психічні риси, особливості особи, її положення в колективі, типологію осіб, з іншого боку, виділялися саме положення особи в колективі, міжособові відносини, вся система спілкування. Пізніше з погляду цього підходу дискусійним виявилось питання про місце так званої «психології особи» в системі психологічного знання (чи є це розділ загальної психології, еквівалент соціальної психології або взагалі самостійна область досліджень). Часто в захист описаного підходу приводився такий аргумент, що він набагато більш «психологічний», що лише на цьому шляху можна уявити собі соціальну психологію як органічну частину психології, як різновид саме психологічного знання. Логічно, що подібний підхід більшою мірою виявився популярним серед психологів.

Нарешті, в ході дискусії позначився і третій підхід до питання. У якомусь сенсі з його допомогою намагалися синтезувати два попередніх. Соціальна психологія була розглянута тут як наука, що вивчає і масові психічні процеси, і положення особи в групі. В цьому випадку, природно, проблематика соціальної психології представлялася достатньо широкою: практично весь круг питань, що розглядаються в різних школах соціальної

психології, включався тим самим в її предмет. Були зроблені спроби дати повну схему проблем, що вивчалися, в рамках цього підходу. Найбільш широкий перелік містила схема, запропонована Б. Д. Паригиним, на думку якого соціальна психологія вивчає:

- 1) соціально-психологічні явища особистісного характеру;
- 2) соціально-психологічні явища спільностей і спілкування;
- 3) соціально-психологічні явища відносин;
- 4) соціально- психологічні форми духовної діяльності

Згідно В. Н. Мясіщеву, соціальна психологія досліджує: зміни психічній діяльності людей в групі під впливом взаємодії; особливості груп; психічну сторону процесів суспільства.

Сучасний погляд ми бачимо в підході Новікова В.В., на думку якого соціальна психологія вивчає: соціально-психологічні якості; соціально-психологічні відносини; соціально-психологічні стани; соціально - психологічні процеси

Важливо, що при всіх приватних розбіжностях запропонованих схем основна ідея була така, що — предмет соціальної психології достатньо широкий, і можна з двох боків рухатися до його визначення, — як з боку особи, так і з боку масових психічних явищ.

Але згода в розумінні круга завдань, що вирішуються соціальною психологією, ще не означає згоди в розумінні її співвідношення з психологією і соціологією. Тому відносно самостійно і дискутується питання про «межі» соціальної психології. Тут можна виділити чотири позиції: 1) соціальна психологія є частина соціології; 2) соціальна психологія є частина психології; 3—4) соціальна психологія є наука «на стику» психології і соціології, причому сам «стик» розуміється двояко: а) соціальна психологія відторгає певну частину психології і певну частину соціології; б) вона захоплює «нічию землю» — область, що не належить ні до соціології, ні до психології.

Якщо скористатися пропозицією американських соціальних психологів Макдевіда і Харрарі (а питання про місце соціальної психології в системі наук обговорюється не менш активно і в американській літературі), то всі вказані позиції можна звести до двох підходів: інтрадисциплінарному і інтердисциплінарному. Іншими словами, місце соціальної психології можна прагнути відшукувати у середині однієї з «батьківських» дисциплін або на межах між ними. Інтрадисциплінарний підхід може мати два рішення (див. позиції 1 і 2 в нашій дискусії), і інтердисциплінарний підхід може також мати два рішення (див. позиції 3 і 4). Не дивлячись на досить істотні відмінності, що здаються, всі запропоновані підходи по суті зупиняються перед однією і тією ж проблемою, яка ж «межа» відокремлює соціальну психологію від психології, з одного боку, і від соціології—с іншого.

Розглянемо ці «межі» з двох боків окремо. Що стосується соціології, то її сучасна структура в системі марксистського знання зазвичай характеризується за допомогою виділення трьох рівнів: загальної соціологічної теорії (історичний матеріалізм), спеціальних соціологічних теорій { наприклад, теорії особи), конкретних соціологічних досліджень.

Отже, в системі теоретичного знання є два рівні, кожний з яких стикається безпосередньо з проблемами соціальної психології. На рівні загальної теорії (історичного матеріалізму) досліджуються, наприклад, проблема співвідношення суспільного буття і суспільної свідомості, а також структура суспільної свідомості і її форми. Одне з питань цієї проблеми—вопрос про рівні розвитку суспільної свідомості; разом з вищим рівнем—ідеологією—аналізується і нижчий рівень—загальна психологія. Але саме вона представляє інтерес і для соціальної психології. Отже, тут проходить одна з меж. В області спеціальних соціологічних теорій можна знайти декілька таких, де очевидні і соціально-психологічні підходи, наприклад, соціологія масових комунікацій, громадської думки, соціологія особи. Мабуть, саме в цій сфері особливо важкі розмежування, і саме поняття «межі» вельми умовне. Можна сказати, що по предмету відмінностей часто виявити не вдається, вони простежуються лише за допомогою виділення специфічних аспектів дослідження, можна сказати, специфічної точки зору на ту ж саму проблему.

Щодо «межі» між загальною психологією і соціальною психологією питання ще складніше. Якщо залишити осторонь першу інтерпретацію соціальної психології як вчення про соціальну детерміацію психіки людини, бо в цьому сенсі вся радянська психологія соціальна, то специфічна проблематика соціальної психології, природно, найближче до тієї частини загальної психології, яка позначається як психологія особи. Спрощено було б думати, що в загальній психології досліджується особа поза її соціальною детерміацією, а лише соціальна психологія вивчає цю детерміацію. Весь сенс постановки проблеми особи в радянській психології в тому і полягає, що особа із самого початку розглядається як «задана» суспільством. А. Н. Леонтьєв відзначає, що діяльність конкретних індивідів може протікати в двох формах: в умовах відкритої колективності або віч-на-віч з навколишнім наочним світом. Але «в яких би, проте, умовах і формах не протікала діяльність людини, якої б структури вона не набувала, її не можна розглядати як вилучену з суспільних відносин, з життя суспільства». З цієї точки зору в загальній психології досліджується структура потреб, мотивів особи і т.д. І проте залишається клас специфічних завдань для соціальної психології. Не говорячи вже про ті завдання, які просто не вирішуються загальною психологією (динаміка розвитку міжособових відносин в групах, сама природа спільної діяльності людей в групах і форми спілкування, що складається, і взаємодії), навіть щодо особи у соціальної психології є своя власна точка зору і на цю «межу»: як конкретно діє особа в різних реальних соціальних групах—це проблема соціальної психології. Вона повинна не просто відповісти на питання про те, як формуються мотиви, потреби, установки особи, але чому саме такі, а не інші мотиви, потреби, установки сформувалися у даної особи, якою мірою все це залежить від групи, в умовах якої ця особа діє, і т.д.

Таким чином, сфера власних інтересів соціальної психології виділяється досить чітко, що і дозволяє відмежувати її як від проблем соціології, так і від проблем загальної психології. Це, проте, не додає аргументації на користь точнішого виявлення статусу соціальної психології між двома вказаними

дисциплінами, хоч і дає підстави для визначення областей дослідження. Що ж до статусу, то спори про нього йдуть і в західній соціальній психології, хоча проблеми вирішуються там з принципово іншими методологічними і теоретичними позиціями. Французькі дослідники Пенто і Гравітц так пояснюють основну лінію цієї полеміки. До виникнення соціальної психології були дві лінії розвитку проблематики особи і суспільства: психологія аналізувала природу людини, соціологія аналізувала природу суспільства. Потім виникла самостійна наука — соціальна психологія, яка аналізує відношення людини до суспільства. Така схема можлива лише щодо такої психології, яка аналізує природу людини у відриві від природи суспільства. Але тепер уже важко відшукати такого роду психологічні теорії, хоча багато хто з них, визнаючи факт «впливу» суспільства на людину, не знаходить коректного рішення проблеми про способи цього впливу. Розуміння предмету соціальної психології і її статусу в системі наук залежить від розуміння предметів, як психології, так і соціології.

По суті змішано дві проблеми, або два різні розуміння предмету соціальної психології. З одного боку, соціальна психологія ототожнювалася з вченням про соціальну детерміацію психічних процесів; з іншого боку, передбачалося дослідження особливого класу явищ, що породжуються спільною діяльністю людей, перш за все явищ, пов'язаних з колективом. Результатом цієї складної боротьби з'явився той факт, що одиницею аналізу соціальної психології обирається індивід; предмет вивчення визначається як вплив на індивіда інших індивідів (як основних елементів соціальної ситуації, основних соціальних стимулів і т. п.); предмет вивчається відповідно до правил особливого способу пізнання.

3. Історія формування соціально-психологічних ідей.

З тих пір, як соціальна психологія виділилася в самостійну науку, в її розвитку можна виразно прослідкувати декілька основних етапів. Перший етап — це етап становлення соціально-психологічного знання, співпадаючий з досвідом побудови перших соціально-психологічних теорій, таких, як «психологія народів» М. Лацаруса і Р. Штейнталя, «психологія мас» Г. Лебона і З. Сигеле, теорія «інстинктів соціальної поведінки» В. Мак-дауголла. В цей час соціальна психологія розвивається переважно в руслі європейської традиції соціальної і психологічної думки, і «географія» її відображає цю особливість. «Психологія народів», особливо якщо врахувати її розвиток в працях В. Вундта, — специфіческое дітище німецької філософії (зокрема, ідей Гегеля) і німецької психології (зокрема, ідей Гербарта). «Психологія мас» розроблялася французькими і італійськими ученими, а теорія «інстинктів соціальної поведінки», що в майбутньому набула широкого поширення в американській соціальній психології, була створена англійцем В. Мак-дауголлом. Хоч і різною мірою, але європейська традиція буржуазної думки XIX в. достатньо очевидно виявляється в соціально-психологічних роботах цього періоду.

Початок другого етапу більш менш одностайно датується 1908 р., коли з'явилися два перше систематичне керівництво по соціальній психології: В. Мак-дауголла «Введення в соціальну психологію» і Э. Росса «Соціальна психологія». Тоді як Мак-Дауголл виступає тут все ще від імені європейської традиції, Э. Росс «починає» американську соціальну психологію. Не дивлячись на те що формально початок цього етапу датується вказаним роком, фактично його наукове обличчя складається після першої світової війни, коли в роботах Ф. Олпорта і В. Меде була сформульована програма перетворення соціальної психології в експериментальну дисципліну. Той факт, що німець Меді був одним з перших глашатаїв цієї традиції, жодною мірою не знімає питання про її яскраво виражений американський колорит. Традиційна для американського буржуазного світогляду абсолютизація значення строго прагматичного, емпіричного знання своєрідно виявилася в загальній тональності соціальної психології цього періоду. Як і інші області суспільного знання, соціальна психологія виявилася залученою в рішення певних соціальних задач. Бурхливий розвиток капіталістичних форм економіки в Сполучених Штатах висуває і перед цією областю досліджень ряд специфічних вимог, пов'язаних з необхідністю підвищення продуктивності праці робочих, з розвитком засобів масової інформації, посиленням значення пропаганди і реклами, а також розробкою в найширшому плані способів і методів управління. У кожній з цих сфер соціальна психологія не претендує на вирішення кардинальних проблем (цим, втім, не займається у той час навіть і американська соціологія), але локальні, приватні рекомендації щодо «людського чинника», перш за все у виробництві, стимулюють цю прагматичну орієнтацію. Якщо мати на увазі, що одночасно з початком цього етапу виникає майже неподільне панування саме американської соціальної психології в соціально-психологічній думці Заходу, то стане ясно, що весь розвиток соціальної психології після першої світової війни набуває рис вказаної традиції.

Нарешті, третій етап розвитку цієї наукової дисципліни на Заході співпадає з періодом, що наступив після другої світової війни. Цей етап продовжується по теперішній час, і його характеристика не виглядає цілком однозначно: якщо частина робіт демонструє лише зміцнення загальної експериментальної орієнтації соціальної психології, причому в її американському варіанті, то інші дослідження вносять до цього розвитку багато істотно нового. Безумовне домінування американських зразків дослідження, побудова американського «образу» самої науки виявляються такими, що в значній мірі похитнули.

Проте, так або інакше, перша половина ХХ в. знаменувала собою практичне ототожнення всієї західної соціальної психології з її американським варіантом. Тому-то і правомірно при аналізі цього півстолітнього розвитку звернути увагу, перш за все на американську соціально-психологічну думку. При дослідженні доль соціально-психологічної теорії цієї обставини набуває особливе значення. Специфічно американський підхід до проблем теоретичного знання взагалі стає впродовж другого і частково третього

періодів розвитку соціальної психології в рамках буржуазного світогляду її загальною характеристикою. Сама природа створюваних в соціальній психології теорій, логіка їх конструювання неминуче набувають рис тих логико-методологічних нормативів, які властиві американській філософії ХХ ст.. Нарешті, співвідношення двох розділів, що існують в тілі будь-якої науки, а саме теоретичного і прикладного знання, інтерпретується значною мірою в руслі американської традиції.

Все, з чого починалася соціальна психологія в Європі, — апеляція до психології великих груп (народів, мас), «заклопотаність» відомою філософською орієнтацією, хай обмежені рамками буржуазного світогляду, але все таки спроби якось віднести до великомасштабних соціальних проблем — все це в значній мірі минуло американських соціальних психологів, опинилося за бортом їх наукових інтересів. Все сказане жодною мірою не означає, що соціальна психологія США розвивалася поза «соціальним замовленням» або поза якими б то не було філософськими передумовами. Навпаки, орієнтація цієї наукової дисципліни в Америці із самого початку була орієнтацією на прикладне знання, і як таке вона прямо і недвозначно пов'язала свою долю з інтересами таких соціальних інститутів, як бізнес, адміністрація, армія, пропаганда. Цей зв'язок явно простежується по переважаючій проблематиці досліджень, по вибору об'єктів, цілей і вирішуваних задач, за джерелами фінансування і того, що називається «підтримкою» досліджень. Класова і ідеологічна спрямованість таких робіт очевидна, хоч і не завжди виявляється безпосередньо. Подібно до того як це має місце в розвитку інших соціальних наук, американська соціальна психологія досить відкрито демонструє свою крайню «заземленість», націленість на практичні потреби суспільства. Проте форма зв'язку науки з суспільними проблемами з найперших її кроків стає досить своєрідною. Все зосереджено на рішенні дрібних, локальних, хоч і вельми практичних, проблем, і ретельно обходяться більш загальні проблеми, що стосуються самої суті суспільного розвитку. Філософські передумови, на яких будується американська соціально-психологічна думка, вельми вдало сприяють реалізації такої позиції.

При аналізі цього методологічного руху усередині соціальної психології не можна абстрагуватися від того соціального фону, на якому воно відбувається. Посилення позицій прагматизму і позитивізму в США в 20-і і 30-і роки було своєрідною відповіддю на запити, які американське буржуазне суспільство адресувало до наук про людину, будь то психологія, соціологія або що вже набирає силу як самостійну дисципліну соціальна психологія. Вимога розробки способів управління людською поведінкою, його прогнози, прагнення до отримання «негайних» рекомендацій, що забезпечують сьогохвилинний виграш для бізнесу, для пропаганди, для армії, неначе якнайповніше реалізовувалося при проведенні досліджень в ключі філософських принципів прагматизму і позитивізму. А теоретична дослідника в такому контексті починала як би представлятися особливого роду цінністю, вона як би гарантувала міру його дійсного включення в рішення етнос

проблем.

Виключенням в змальованій тут ситуації, як вона складалася в американській соціальній психології 20—30-х років, з'явилася діяльність Курта Льовіна. Що емігрував з Німеччини в 1933 р., Льовін швидко висувався як провідний психолог в Сполучених Штатах. Заснований ним Центр по вивченню групової динаміки при Массачусетському університеті зробив цілу серію блискучих експериментальних досліджень, що відносяться до власне предмету соціальної психології, що дало підставу американським авторам майже однотайно розглядати Льовіна як центральну фігуру саме в соціальній психології. Але разом з розгортанням, твердженням, розвитком практики експериментального дослідження в соціальній психології Льовін залишався і крупним теоретиком. Ім'я Льовіна зазвичай називають не тільки у зв'язку із зміцненням позицій експериментальної практики в соціальній психології, але і як найбільшого, і причому останнього, теоретика даного масштабу. Вважається, що після смерті Льовіна в 1948 р. відбувається істотна зміна у відношенні до можливостей побудови скільки-небудь загальних теорій в соціальній психології взагалі.

Більшість теорій, що виникли в соціальній психології після Льовіна, досить однотайно були оголошені саме теоріями «середнього рангу». Прикладами таких теорій називають теорію фрустрації—агресії Міллера і Долларда, теорію когнітивного дисонансу Фестінгера, теорію конкуренції і кооперації Дойча, теорію соціальної влади Картрайта і Френча і ін. І якщо в даний час в американській соціально-психологічній думці позначився знов деякий поворот у бік інтересу до теорії, то він реалізується, перш за все, як інтерес до побудови саме теорій середнього рангу, що, втім, не виключає продовження дискусій і про долю загальної теорії.

Відмова від загальних теорій в соціальній психології і ухвалення ідеї теорій середнього рангу по-новому ставлять питання про традиційне ділення соціальної психології, та і взагалі будь-якої науки, на «школи». Поняття наукової школи займає, як відомо, велике місце в сучасному науковеденні. Існує декілька різних принципів виділення наукових шкіл, але це вельми спеціальне питання. В даному випадку нас цікавить проблема конкретного співвідношення наукової школи і певної теорії, зокрема специфіка її рішення саме в соціальній психології. Ряд наук, і соціальна психологія зокрема, пережили період бурхливого становлення наукових шкіл. ХІХ століття, зокрема, породило певну традицію в цьому відношенні: зазвичай школа виникала навколо імені однієї певної особи, яка виступала і як керівник школи, і в той же самий час як її головний теоретик. У психології і соціології особливо виразною була близькість понять «школа» і «теорія» (зрозуміло, що була школа Вундта і теорія Вундта, школа Фрейда і теорія Фрейда або, наприклад, в соціології — школа Вебера і теорія Вебера і т. д.).

Можна, очевидно, сказати, що в класичний період розвитку науки школа практично співпадала з теорією. Більш того, школи і розрізнялися перш за все по такій підставі, як певна система теоретичних поглядів, іншими словами, по тому, яка теорія покладена в основу досліджень. Експериментальна орієнтація

науки багато в чому змінює цю ситуацію.

Важливе питання, яке займає теоретично орієнтованих соціальних психологів, — це питання про те, які ж теоретичні орієнтації є сьогодні для соціальної психології на Заході найбільш характерними. Це питання не має однозначного рішення. Всі згодні з тим, що сучасні школи не співпадають за своїм значенням з класичними теоретичними школами і що відмінності від теорії до теорії не так вже істотні сьогодні з погляду принципів підходу до аналізу об'єкту. Ці відмінності стають виразними не при порівнянні окремих теорій, але лише при аналізі ширших орієнтацій, які не можна назвати «теоріями», бо вони не є сукупністю гіпотез, але саме фіксують принципи підходу дослідника. Шоу і Костанцо вводять, тому поняття «орієнтації»: «В протилежність теорії як мережі взаємозв'язаних гіпотез орієнтація позначає загальний підхід до аналізу і інтерпретації поведінки». Але з'ясовується, що навіть виявлення таких орієнтацій не дуже легке завдання. Вперше систематичний виклад питання про основні теоретичні орієнтації, або напрями, було зроблено в роботі Ф. Карпф «Американська соціальна психологія», а потім в статті Р. Олпорта, поміщеній в першому виданні «Керівництва по соціальній психології», виданого Р. Ліндсеем. Пізніше цьому була присвячена робота Д. Мартіндейла «Природа і типи соціальних теорій» (1960 р.). У цих дослідженнях було запропоновано два принципи, по яких можна (і слідє) розрізняти теоретичні позиції соціальних психологів (саме як орієнтації широкого плану): рішення питання про природу людини і переважаюча проблематика. Як видимий, тут дано компромісне рішення проблеми: з одного боку, названо як вододіл дійсно принципове питання всякого соціально-психологічного знання: то або інше розуміння природи людини; з іншого боку, мабуть, як поступка експериментальній зовнішності науки, як розмежувальна лінія називається круг проблем, що переважно вивчається. Цей, другою, критерій представляється вельми невизначеним, і надалі до нього практично не звертаються, що загалом не знімає питання про перевагу тих або інших проблем в рамках певної орієнтації.

Ілюструючи дію першого принципу, Дойч і Краусс так характеризують різні теоретичні підходи: скажімо, гештальттеорія виходить з такого розуміння природи людини, коли головним фокусом дослідження є розвиток осмисленого і організованого погляду людини на світ; для біхевіоризма, оскільки він трактує поведінку як детерміноване негайними у відповідь реакціями на стимул, характерний інтерес до спроб людини зрозуміти ситуацію своєї поведінки; для психоаналізу человек—поле битви між тваринною природою і суспільством, представленим, перш за все сім'єю; нарешті, для ролевої теорії, що визнає соціальну детерміновану людини, важливе з'ясування того, як роль людини в суспільстві визначає значущі для нього цінності, і ін.

4. Специфіка взаємозв'язку соціальної психології з іншими науками

Соціальна психологія історично виникла із загальної психології, і є результатом її багаторічного розвитку. Психологія як система може бути утворена на шляху об'єднання індивідуальної і колективної психології.

Соціальну психологію можна розглядати як одну з областей системи психологічних наук. Дуже багато методів і прийомів соціально-психологічних досліджень запозичено із загальної психології, але в декілька зміненому вигляді (спостереження, експеримент, опит, і т.д.). Деякі соціально-психологічні закони і явища будуть зрозуміліші на основі загальних психологічних законів.

«...Асоціативные закони поєднання і контрастності широко використовуються в комунікаціях, в рекламі, в моді, особливості характеру людини можуть сприяти спілкуванню або утрудняти його...»

ВІДМІННІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ ВІД ЗАГАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.

1. Основу соціальної психології складають психічні явища, які виникають тільки в спілкуванні і через спілкування людей один з одним, через їх безпосередній контакт.

2. У загальній психології основна увага направлена на закони внутрішньої діяльності даного суб'єкта, що відображається. Загальна психологія має справу з відношенням людини і предмету в найзагальнішому вигляді (предмет, природа, речі, зроблені руками людей, сама людина). Вона вивчає те, як чоловік пізнає і міняє мир, наскільки складний внутрішній механізм отримання, перероблення і видачі інформації.

Соціальна психологія є результатом розвитку конкретної сторони загальної психології, в якій спочатку фіксуються результати спілкування людей один з одним.

Соціальна обумовленість соціально-психологічних явищ носить конкретніший, виразніший і складніший характер, тобто вони залежать від мікросередовища, від безпосереднього контакту з людьми і на них впливає д макросередовище, і опосередковані умови. Таким чином, соціальна психологія - це область психології, що вивчає ті психічні явища і закони, які виникають як результат спілкування людей один з одним. Сам термін «соціальна психологія» складається з двох слів: психологія і соціологія, відображає зміст науки - зв'язок психології людини з суспільством. Нам потрібно вивчати ті психологічні зміни, які залежать від соціальних умов. Як у психічних процесах (сприйняття, відчуття) природа подразників відбивається в суб'єктивних образах, особливості яких і вивчає психологія, так і в соціально-психологічних умовах соціальні умови заломлюються через особливості групової думки, загальноприйняті норми індивідуальності.

ЗВ'ЯЗОК ПСИХОЛОГІЇ З СОЦІОЛОГІЄЮ.

Соціологія - наука про зміни розвитку, функціонування, становлення суспільства в цілому, соціальних відносин і соціальних об'єднань.

Родоначальником соціології був Огюст Конт (сірий. 19 століття) Соціальні психологи вивчають характер колективних переживань, симпатій і антипатій людей один до одного, через особливості, яких і відбиваються соціальні умови. Звідси витікає, що нас цікавлять не самі по собі соціальні умови, так само як психологів не цікавить сама по собі фізична природа подразників, а то, як все це заломлюється через своєрідність психіки і

соціально-психологічних явищ. Соціальні умови, як і фізичні дають не прямий вплив і не все собою виділяють, а заломлюються через дані соціально-психологічні особливості особи і групи. Але зрозуміло, що врешті-решт основною причиною всіх соціально-психологічних змін є соціальні умови.

У соціальній психології всі суб'єктивно-психологічні якості (установки, цінності, мотиви, групові норми, думки) розглядаються самі по собі, за своїм змістом і механізмам, як результат безпосереднього спілкування людей, через призму яких впливає вся суспільна система. Якщо в перерахованих соціально-психологічних явищах бачити тільки віддзеркалення суспільної системи і її різноманітних сторін, то ми стоїмо на ґрунті конкретної соціології. Якщо в них розкривається сам механізм і зміст групової свідомості і особистих інтересів і установок, як наслідок різноманітних систем безпосереднього спілкування, то ми стоїмо на ґрунті конкретної соціології. Якщо в них розкривається сам механізм і зміст групової свідомості і особистих інтересів і установок, як наслідок різноманітних систем безпосереднього спілкування, то ми залишаємося на ґрунті соціальної психології. Соціальна психологія - необхідне доповнення до необхідної соціології, оскільки через призму безпосереднього спілкування відбивається не тільки суспільна структура, але і психологічні особливості людей, їх вікові і статеві ознаки.

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ З ФІЛОСОФІЄЮ.

Природа будь-якого соціально-психологічного явища, закону буде викривлена, не розумілася б, якщо їх вирвати з системи суспільного життя. Багато філософів вважають, що явища соціальної психології складають одну із специфічних форм віддзеркалення суспільного життя поряд з іншими формами соціальної свідомості; Наближаючи суспільну психологію людей до інших форм їх суспільної свідомості, філософи бачать відмінність в рівні і характері віддзеркалення суспільного життя.

На наш погляд, всі форми суспільного сознания- (систематизовані) ідеологія або побутові, суспільна свідомість, як віддзеркалення суспільного життя, утворюють макросередовища, загальний фон, загальні умови, на основі яких розгортається життя груп, колективів і їх учасників. І факти побутової свідомості, факти ідеологічних форм свідомості стають соціально-психологічними фактами тільки за допомогою спілкування особи з іншими людьми через призму досвіду індивіда, тобто через мікросередовище.

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ З МОВОЗНАВСТВОМ.

В середині 19 століття можна було спостерігати значний прогрес в розвитку цілого ряду наук, зокрема тих, які мають безпосереднє відношення до різноманітних процесів суспільного життя. Великий розвиток отримало мовознавство. Його необхідність була продиктована тими процесами, які у той час відбувалися в капіталістичній Європі: час бурхливого розвитку капіталізму, збільшення економічних зв'язків між країнами, яке викликало активну міграцію населення. Гостро встала проблема мовного спілкування з різними компонентами психології народів. Мовознавство було не в силах своїми способами вирішити ці проблеми.

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ З АНТРОПОЛОГІЄЮ,

ЕТНОГРАФІЄЮ, АРХЕОЛОГІЄЮ.

У цих областях було накопичено багато знань, які для своєї інтерпретації вимагали послуг соціальної психології. У дослідженнях антрополога Е.Тейлора, етнографа і археолога Л. Моргана, соціолога і етнографа Л. Бркаля потрібно було брати до уваги психологічні характеристики певних етнічних груп, зв'язок продуктів культури з традиціями і ритуалами і т.д.

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ З КРИМІНОЛОГІЄЮ.

Успіхи, а разом з тим і труднощі характеризують і стан кримінології: розвиток капіталістичних відносин створив нові форми протиправної поведінки і пояснення причин, потрібно було шукати не тільки у сфері соціальних відносин, а і зважаючи на психологічні характеристики поведінки.

Таке положення дозволило американському соціальному психологові Т. Шибутани зробити висновок, що соціальна психологія стала належати в деякій мірі тому, що фахівці різноманітних областей знань не в силах були вирішити деякі свої проблеми. Не дивлячись на юмористичний характер цього твердження, в ньому позначена потреба виділення якогось нового класу проблем, які не відносяться ні до якої з раніше існуючих дисциплін.

5. Методологічні проблеми соціально-психологічного дослідження

У сучасному науковому знанні терміном «методологія» позначаються три різні рівні наукового підходу.

1. Загальна методологія—некоторый загальний філософський підхід, загальний спосіб пізнання, що приймається дослідником. Для соціальної психології, що розвивається в рамках марксистської традиції, —это діалектичний і історичний матеріалізм. Загальна методологія формулює деякі найбільш загальні принципи, которые—осознанно або неосознанно—применяються в дослідженнях. Так, для соціальної психології необхідне певне розуміння питання про співвідношення суспільного буття і суспільної свідомості, взаємини суспільства і особи і т.д.

2. Приватна (або спеціальна) методологія—сукупність методологічних принципів, що вживаються в даній галузі знання. Приватна методологія - це реалізація філософських принципів стосовно специфічного об'єкту дослідження. Це теж певний спосіб пізнання, але спосіб, адаптований для вузької сфери знання. У соціальній психології у зв'язку з її подвійним походженням спеціальна методологія формується за умови адаптації методологічних принципів, як психології, так і соціології. Як приклад можна розглянути принцип діяльності, як він застосовується в соціальній психології. У найширшому сенсі слова філософський принцип діяльності означає визнання діяльності суттю способу буття людини. Він є реалізація ще більш загального принципу — віддзеркалення, коли свідомість розглядається як вища форма віддзеркалення, що припускає активність особистості. Соціальна психологія, приймаючи принцип діяльності як один з принципів своєї спеціальної методології, адаптує його до основного предмету свого дослідження—групи. Тому в соціальній психології найважливіший зміст принципу діяльності розкривається в наступних положеннях:

а) розуміння діяльності як спільної соціальної діяльності людей, в ході

якої виникають абсолютно особливі зв'язки, наприклад комунікативні;

б) розуміння як суб'єкта діяльності не тільки індивіда, але і групу, суспільства, тобто введення ідеї колективного суб'єкта діяльності; це дозволяє досліджувати реальні соціальні групи як певні системи діяльності;

в) за умови розуміння групи як суб'єкта діяльності відкривається можливість вивчити всі відповідні атрибути суб'єкта діяльності—потреби, мотиви, цілі групи і т. п.;

г) як висновок, слід зазначити неприпустимість зведення будь-якого дослідження лише до емпіричного опису, до простого констатування актів індивідуальної діяльності поза певним «соціальним контекстом» — даною системою суспільних відносин. Принцип діяльності перетворюється, таким чином, в свого роду норматив соціально-психологічного дослідження, визначає дослідницьку стратегію. А це і є функція спеціальної методології.

3. Методологія — як сукупність конкретних методичних прийомів дослідження, що частіше позначається терміном «методика». Головна думка полягає в тому, що, які б емпіричні або експериментальні методики не застосовувалися, вони не можуть розглядатися ізольовано від загальної і спеціальної методології. Це означає, що будь-який методологічний прийом—анкета, тест, соціометрія—завжди застосовується в певному «методологічному ключі», тобто за умови рішення ряду принципівіших питань.

Даними в соціальній психології можуть бути або дані про відкриту поведінку індивідів в групах, або дані, що характеризують якісь характеристики свідомості цих індивідів, або психологічні характеристики самої групи. З питання про те, чи «допускати» в дослідження дані цих двох видів, в соціальній психології йде запекла дискусія: у різних теоретичних концепціях це питання вирішується по-різному.

Так, в біхевіористській соціальній психології за дані приймаються лише факти відкритої поведінки; когнітивісти, навпаки, роблять акцент на дані, що характеризують лише когнітивний світ індивіда: образи, цінності, установки і ін. У марксистській традиції дані соціально-психологічного дослідження можуть бути представлені обома їх видами. Але це відразу висуває певні вимоги і до методів їх збору. Джерелом будь-яких даних в соціальній психології є людина, але один ряд методів придатний для реєстрації актів її поведінки, другий—для фіксації її когнітивних утворень. Визнання як повноправних даних і того і іншого порядку вимагає визнання і різноманіття методів. Весь набір методів можна підрозділити на дві великі групи: методи збору інформації і методи обробки. Існує і багато інших класифікацій методів соціально-психологічного дослідження. Наприклад, розрізняють три групи методів: 1) методи емпіричного дослідження, 2) методи моделювання, 3) управлінсько-виховні методи

3. Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з другого модулю

Тема: Проблема особистості та міжособистісних відносин в

сучасній соціальній психології

Питання.

1. Проблема особистості
 - 1.1. Проблема особистості в сучасній соціальній психології.
 - 1.2. Концепції структури особистості. Поняття соціалізації.
2. Класи і види міжособистісних відносин.
3. Розвиток міжособистісних відносин

Завдання.

1. Прорішати тести до ЗМ 2
2. Робота за комп'ютером в аудиторії
3. Ведення словника та конспектування першоджерел:
 1. А.Леонтьев «Индивид и личность»
 2. А.А.Кроник Психология человеческих отношений. 1998, 224 с.
 3. Бодалев А.А. Психология межличностных отношений. Вопросы психологии. 1994. №1

Користуватись:

1. Анастаси А. Дифференциальная психология // Психология индивидуальных различий. Тексты. М., 1982.4.
2. Хьелл Л., Зиглер Д. «Теории личности (Основные положения, исследования и применение)». — СПб.: Питер, 1997. — 608с.
3. Переглянути відео до ЗМ 2 за посиланням к групі ФБ
<https://www.facebook.com/groups/1990603061176008/>

Матеріали для самопідготовки

Ознайомтесь з теоретичним матеріалом та виконайте завдання.

1. 1. Проблема особистості в сучасній психології спілкування

Визначаючи суть особистості, К. Маркс писав, що «вона є сукупність всіх суспільних відносин». Особа знаходиться у сфері впливу різних відносин, і перш за все відносин, що складаються в процесі виробництва і споживання матеріальних благ.

Особа знаходиться також у сфері політичних відносин. Від того вільна вона або пригноблена, має політичні права чи ні, залежить її психологія — психологія раба, пана або вільної людини, громадянина. Особа знаходиться також у сфері дії ідеологічних відносин. За допомогою ідеології формується психологія особи, її відношення до різних сторін суспільного життя (див. рис.1).

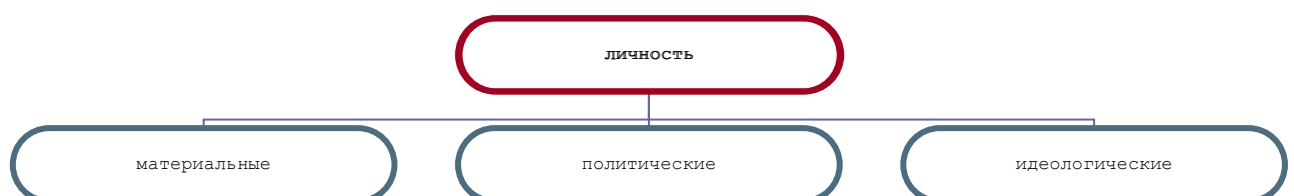


Рис.1

Особа разом з тим розділяє або не розділяє психологію групи, в яку входить. В процесі спілкування люди взаємно впливають один на одного,

унаслідок чого формується спільність або протилежність в поглядах, соціальних установках і інших видах відносин до суспільства, праці, людей, самого себе. Таким чином, між суспільством і особою існує органічний безпосередній зв'язок і взаємообумовленість. Проте особа — не пасивний об'єкт тих або інших суспільних відносин, вона активно взаємодіє з суспільством як системою цих відносин, є суб'єктом в системі діяльності, що породжується тими або іншими відносинами. Процес становлення особи тривалий, складний і має історичний характер. Оскільки особа є продуктом суспільного розвитку, її вивчають різні науки: філософія, соціологія, педагогіка, психологія, медицина і ін., але кожна в певному аспекті.

Кожна людина має свої специфічні особливості. Особа в її своєрідності і є індивідуальність. Індивідуальність може виявлятися в інтелектуальній, емоційній і вольовій сферах. Психологія вивчає закономірності розвитку і формування особи. «Особа — суб'єкт і об'єкт суспільних відносин» (А. Р. Ковальов). «Особа — суб'єкт діяльності» (А. Н. Леонтьев). «Особа — дієздатний член суспільства, що складає свою роль в ній» (К.К. Платонов). У зарубіжній і вітчизняній психології поширені різні підходи до вивчення особи (див. мал.2). Біогенетичний підхід ставить в основу розвитку особи біологічні процеси дозрівання організму. Сам процес розвитку трактується головним чином як дозрівання, стадії якого універсальні. Так, американський психолог почала ХХ в. С. Холл головним законом розвитку вважав біогенетичний «закон рекапітуляції», згідно якому індивідуальний розвиток, онтогенез, повторює головні стадії філогенезу, повторюючи в згорнутому вигляді такі стадії розвитку людського суспільства, як збирача, охота і т.д. Інший варіант біогенетичної концепції розроблявся представниками німецької «конституційної психології». Так, Э. Кречмер, розробляючи проблеми типології особи на основі типу статури і т. п., вважав, що між фізичним типом людини і особливостями його розвитку повинен існувати якийсь однозначний зв'язок.

Особливо яскраво біологізм виступає в трактуванні особи З. Фрейдом. Згідно його учення, вся поведінка особи обумовлена несвідомими біологічними вабленнями або інстинктами, і в першу чергу сексуальними вабленнями. У всіх цих підходах людина представлена «людиною, що бажає».

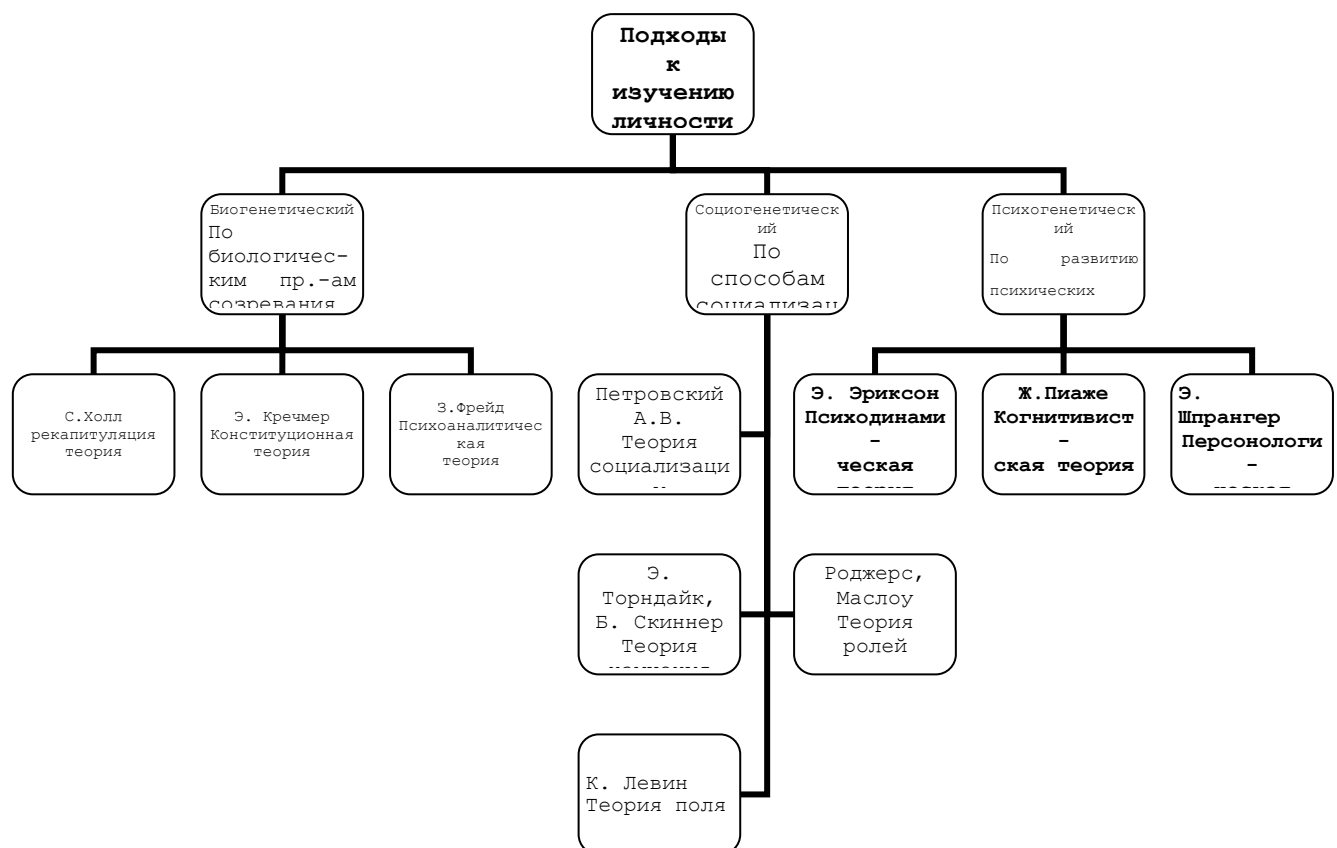
В протилежність біогенетичному підходу, відправною точкою якого є процеси, що відбуваються усередині організму, соціогенетические теорії прагнуть пояснити особливості особи, виходячи із структури суспільства, способів соціалізації, взаємин з навколишніми людьми. Так, згідно теорії соціалізації, чоловік, народжуючись біологічною особою, стає особою лише завдяки дії соціальних умов життя (Петровській)А.В..Тут чоловік що «пізнає». Іншою концепцією цього ряду служить так звана теорія навчання. Згодне їй життя особи, її відносини є результат підкріплюваного навчання, засвоєння суми знань і навиків (Э. Торндайк, Б. Ськіннер і ін.) - людина «механічна». Популярнішою на Заході є теорія ролей (гуманісти Роджерс, Маслоу). Вона виходить з того, що суспільство пропонує кожній людині набір стійких способів поведінки (ролей), визначуваних його статусом. Ці ролі

накладають відбиток на характер поведінки особи, її відносини з іншими людьми - людина «грає». Одним з напрямів в розробці психології особи виявляє «теорія поля», запропонована американським психологом німецького походження До. Льовінім. Згідно цієї концепції поведінка індивіда управляється психологічними силами (прагнення, наміри і т. п.), що мають спрямованість величину і точку додатку, поле «життєвого простору».

У результаті кожна з цих теорій пояснює соціальну поведінку людини, виходячи з властивостей середовища, замкнутих в собі, до якої людина вимушена якось пристосовуватися.

Психогенетичний підхід не заперечує значення ні біології, ні середовища, але на перший план висуває розвиток власне психічних процесів. У нім можна виділити три течії. Концепції, що пояснюють поведінку особи головним чином через емоції, ваблення і інші внераціональні компоненти психіки, називають психодинамічними (американський психолог Е. Еріксон і ін.). Концепції, що віддають перевагу розвитку пізнавальних сторін інтелекту, називають когнитивистськими (Ж. Піаже, Дж. Келлі). Концепції, в центрі уваги яких коштує розвиток особи в цілому, називають персонологічними (Е. Шпрангер, До. Бюлер, А. Маслоу і ін.).

Малюнок 2.



1.2. Концепції структури особистості. Поняття соціалізації.

Вітчизняні психологи спираються на основні положення діалектичного і історичного матеріалізму і керуються діяльнісним підходом, принципами детермінізму, активності, розвитку. Вони вважають, що особа - не просто

результат біологічного дозрівання або відбиток специфічних умов життя, але і суб'єкт активної взаємодії з середовищем, в процесі якої індивід поступово набуває особових рис.

Основу особи складає її структура, провідним компонентом якої є СПРЯМОВАНІСТЬ. Вона об'єднує відносини і моральні риси особи.

У ній слід розрізняти рівень, широту, інтенсивність, стійкість і дієвість. У формах спрямованості особи виявляються як відносини, так і моральні якості.

ПІДСТРУКТУРА ФОРМ ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ (ПСИХОЛОГІЧНА)
Охоплює індивідуальні особливості окремих психічних процесів, які формуються в процесі соціального життя.

ПІДСТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОГО ДОСВІДУ. Включає знання, навички, уміння і звички, придбані в особистому досвіді, шляхом навчання

ПІДСТРУКТУРА БІОЛОГІЧНО ОБУМОВЛЕНА. Об'єднує типологічні властивості особи, статеві і вікові особливості її патологічні зміни, які в значній мірі залежать від фізіологічних і морфологічних особливостей мозку.
(Структура особи по К.К.Платонову)

Є ще структури, які представили К.К.Ковальов, В.Ф.Моргун, С.Л.Рубінштейн.

2. Класи і види міжособистісних відносин.

Людина виявляється суб'єктом перш за все двох видів відносин: суспільних і міжособових психологічних.

Суспільні відносини носять безособовий характер і по суті взаємодіють соціальні ролі, а не особи. Міжособові відносини є дійсна реальність суспільних відносин

Міжособові відносини регулюються трьома основними феноменами: емпатией, взаєморозумінням і згодою.

На основі критеріїв таких як: глибина, вибірковість, функція спілкування, наявність ролевих кліше і соціальних масок, наявність соціальної дистанції, інтенсивність контактів виділяють класи міжособових відносин: знайомство, приятельство, товариство, дружні, любовні, споріднені, подружні, деструктивні.

У групах можуть бувальщина виділені наступні види міжособових відносин: функціонально-ролеві, емоційно-оціннісні і особово-сміслові відносини.

Функціонально-ролеві відносини розвиваються в ході засвоєння норм і способів діяльності в групі під контролем або без контролю із зовні. Вони закріплені в спеціальних сферах життєдіяльності людини (трудовою, учбовою, ігровою)

Емоційно-оцінні відносини розвиваються в ході аналізу і корекції поведінки у взаєминах між тими, що спілкуються, відносно прийнятим нормам спільної діяльності. На перший план виходить емоційна перевага, симпатії або антипатії.

Особово-сміслові відносини розвиваються щодо особливостей взаємин

в групі, внаслідок чого мотив одного члена групи стає особово-значущим для групи і навпаки. Це пов'язаних із здатністю осіб узяти на себе відповідальність за групу або когось з групи.

3.Розвиток міжособових відносин

Російський дослідник міжособових відносин А. Кроник вдало відзначив, що час — найважливіший чинник міжособових відносин. Час дуже впливає на зміст спілкування. Воно з людиною, якої бачиш перший або другий раз, принципово відрізняє від спілкування з добре знайомими людьми; спілкування між хорошими, але такими, що давно не бачили один одного знайомими принципово відрізняється від спілкування між приятелями, які зустрічаються практично щодня. З часом міняється зміст і якість відносин. У соціальній психології прийнято вживати поняття «Стадії розвитку відносин».

Історія відносин складається з подій, кожне з яких має свою дату. Міжособова подія — це значуща для даної людини зміна в житті, ключову роль, в якому грає інша людина, з якою вони знаходяться (або знаходилися) в безпосередньому контакті. Ця подія може заглиблювати, розвивати, ускладнювати, ставити під загрозу, ослаблювати, переривати, спрощувати або вносити інші зміни до відносин людей.

ПРИ всій різноманітності змісту міжособових подій, що визначають напрям розвитку відносин, сам процес розвитку включає ряд послідовних етапів, або стадій. Як правило, виділяють наступні стадії:

- стадія зближення;
- стадія близькості;
- стадія диференціації;
- стадія віддалення;
- стадія розпаду відносин.

У міру розвитку відношенні міжособовий обмін прогресує від поверхневих, не інтимних сфер до більш інтимним, глибоким, і, досягнувши максимально можливої для

конкретної пари глибини, може змінитися регресом, втратою довіри і відвертості між партнерами. Виділяють дві форми динаміки відносин: 1) необоротні зміни в системі відносин особи (прогрес і регрес):

2) періодична зміна параметрів відносин з часом, або ритми відносин.

Стадія зближення направлена на вибір партнера.

Одним з підходів, що дозволяють аналізувати процеси, що відбуваються на цій стадії, є теорія «фільтрів». Згідно цієї концепції, пари, переходячи від поверхневого знайомства до глибшого міжособового спілкування, повинна подолати ряд своєрідних фільтрів. На стадії зближення діють наступні фільтри:— зовнішні дані, підлога, вік, професія, манера поведінки людини, так звані «екологічні» змінні (сусідство або загальне місце роботи, учейи, відпочинку), тобто суто зовнішні характеристики особи, які не вимагають для свого розпізнавання тривалого часу і оцінюються суб'єктом залежно від їх соціальної цінності, параметрів ситуації, в якій відбувається взаємодія, і стану і властивостей самого суб'єкта (відмітимо, що при проходженні цього фільтру

діє прагнення до вибору рівного партнера по даним, характеристикам). Партнер розглядається скоріше як об'єкт. Відповідно, відносини ще не набувають характеру міжособових. При несприятливому поєднанні названих змінних аттракції не виникає, і спілкування не продовжується.

— вимога певного рівня схожості між собою і партнером.

Таким чином, долаючи різні фільтри на початковій стадії розвитку відношення все більш індивідуалізуються, перетворюючись на достовірно міжособові.

Стадія близькості направлена на становлення пари, формування відчуття «Ми».

Вони починають діяти як пара, а не як дві окремі люди. Таким чином відносини перестають бути неформальними, отримують визнання, починають підкорятися певним правилам. Зміна статусу відносин може викликати опір кого-небудь з партнерів, бути причиною внутрішнього дискомфорту. Як наслідок, буде потрібно психологічне пристосування до нової форми відносин.

Стадія диференціації зиждеться на прагненні протиставити дуже, великій прихильності свою самостійність, мати свої особливі інтереси, не співпадаючі з інтересами партнера, думати більше про реалізацію своїх можливостей, чим про партнерство.

Диференціація зовсім не означає припинення відносин. Це стадія перебудови, переоцінки, нового розвитку відносин. Багато що залежить від чуйності, делікатності членів пари: щоб зберегти партнерство, необхідно бачити і цінувати у партнера його особливі індивідуальні достоїнства і здібності. Щасливі пари — це частіше всього пари, що подолали стадію диференціації з користю для розвитку відносин.

Стадія віддалення базується на проведенні межі між Я і Ти, прагненні звільнитися від партнера і кінець кінцем розлучитися з ним.

На цій стадії якості взаємин набуває інший характер. Змінюються думки про поведінку один одного. Наприклад, те, що раніше сприймалося як «чарівна забудькуватість», тепер розглядається як «груба байдужість»; взаємні оцінки партнерів стають нижчими. Кожен схильний виправдовувати себе і звинувачувати іншого, не слухаючи його виправдань.

Що були колись близькими людьми, партнери не випробовують бажання спільно проводити час скорочують до мінімуму число обговорюваних питань, розмовляють лише з потреби, причому сама розмова нагадує бесіду сторонніх — в ній немає колишньої справжньої зацікавленості. Вони прагнуть рідше бачитися — вигляд і поведінка іншого викликають роздратування; Таким чином, проісхрдит перехід на більш поверхневий рівень саморозкриття, що сигналізує про намір припинити відносини.

Крайнім ступенем віддалення є уникнення контактів один з одним, відчуття вичерпаності відносин.

На думку Л. Гозмана (Гозман, 1987), уявлення про «сумісність» не як про результат процесу розвитку відносин в парі, а як про автоматичний наслідок певного поєднання інваріантних особових властивостей двох людей, не має емпіричного обґрунтування і є шкідливим, сприяючи тому, що

відповідальність за свої невдачі у сфері спілкування передається безособовим психологічним законам. Вера в наявність людей, призначених один для одного, призводить до того, що люди намагаються вирішувати свої проблеми не за рахунок активної перебудови відносин, а шляхом перебору варіантів. У основі цієї стадії лежить припинення відносин.

Стадія розриву пов'язана з припиненням відносин. Розрив зв'язків між людьми — виключно важке переживання, що надає серйозну деструктивну дію на психічний і фізичний стан. Так, діти, розлучені (навіть тимчасово) з матір'ю або такі, що вважають, хоч би і помилково, що позбулися її любові, гірше розвиваються, частіше знаходяться в депресії, стають агресивнішими в спілкуванні.

Відомий англійський психолог С.Дак запропонував виділити в процесі розпаду чотири фази: інтрапсихічну, діадічну, соціальну, фазу «обробки».

Вказана стадійна модель розвитку відносин є аналітичною: розвиток реальних відносин не завжди передбачений.

4. Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з третього модулю ЗМЗ

1. Проблема групи в соціальній психології.
2. Класифікація груп.
3. Групи по рівню розвитку
4. Феномен групового тиску. Конформізм.
5. Лідерство і керівництво в малих групах..Модель «великої п'ятірки».

Лідери за типами впливів

6. Методи дослідження групи в соціальній психології.

9. Проблема групи в соціальній психології.

Проблема груп, в які об'єднуються люди в процесі своєї життєдіяльності, — найважливіше питання не тільки соціальної психології, але і соціології.

Ранні дослідження ми можемо знайти в дослідженнях учених із США в 20-х роках ХХ сторіччя.

До психологічних характеристик групи ученими віднесені такі групові утворення, як **групові інтереси групові потреби, групові норми, групові цінності, групова думка, групові цілі.**

Аналізуючи розвиток груп і їх роль в історії людського суспільства, Б. Ф. Порішев прийшов до висновку, що головною, чисто психологічною характеристикою групи є наявність так званого «ми—почуття».

Спілкування людських істот диференційоване: кожна людина пов'язана з різним числом інших людей, причому ступінь інтимності теж різний. Кожен належить до тих або інших малих груп — таких, як сім'я, церковна конгрегація,

шкільний клас або суспільний клуб. У таких групах легко ідентифікується членство, ясно визначена центральна діяльність і члени пов'язані один з одним добре сталими взаєминами. Поза сумнівом, такі об'єднання є соціальними групами, питання тільки в тому, чи єдиний це тип колективності, яким ми повинні цікавитися.

Часто використовується **статична концепція групи**. Увага в цих випадках зосереджується тільки на стабільних асоціаціях, наголос робиться на *приналежності* до них і на тих характерних установках, які розвиваються у людини завдяки членству. Передбачається, що у бізнесмена консервативні політичні переконання, тоді як член профспілки сприйнятливіший до радикальних думок. Якщо людина належить до груп з конфліктуючими поглядами, очікується, що він страждатиме від внутрішніх конфліктів, і, якщо він залишає одну групу, щоб приєднатися до іншої, чекають, що у нього виробляться нові установки. З цих позицій було проведено багато досліджень і отримані цінні дані. Можливо, проте, що було б досягнуте ще більше, якби групи розглядалися скоріше з погляду дії, чим з погляду структури.

У роботах наших авторів ми знаходимо тенденції дотримуватися **динамічної концепції групи**. Соціальна група може розглядатися як така, що складається з людей, що діють спільно як єдине ціле. При такому розумінні виявляється багато типів людських колективів, розташованих в ряд, від натовпу, що випадково зібрався на вулиці, до великої і добре організованої корпорації. Особливо важливо, що ці об'єднання людських істот в часі і просторі характеризуються загальними прагненнями; саме це робить соціальну групу чимось більшим, ніж просте об'єднання індивідів. Отже, група може розглядатися як будь-яка сукупність людей, які включені в послідовну координовану діяльність, — в діяльність, свідомо або несвідомо підпорядковану якійсь загальній цілі, досягнення якої принесе учасникам якогось роду задоволення

10. Класифікація груп.

Результатом групового життя є: комунікація, розумова рефлексія і самодисципліна.

Американський дослідник Юбенк вичленував сім різних принципів, на підставі яких будуються класифікації груп: *рівень культурного розвитку, тип структури, завдання і функції, переважаючий тип контактів в групі і ін.* Легко бачити, що самі ці підстави кореняться в самих довільних характеристиках групи. До цього часто додавалися і такі підстави, як час існування групи, принципи її формування, принципи доступності членства в ній і багато інших. Проте загальна межа всіх запропонованих класифікацій — **форми життєдіяльності групи**. Так або інакше, але в принципах подібної класифікації реалізовувався загальний методологічний підхід соціальної психології, для якого характерний принцип розгляду реальних соціальних груп як суб'єктів соціальної діяльності. Інший принцип класифікації груп, заснований на соціологічній класифікації груп відповідно їх місцю в системі суспільних відносин.

Перш за все, для соціальної психології значуще розділення груп на **умовні і реальні**. Вона зосереджує своє дослідження на реальних групах. Але серед цих реальних існують і такі, які переважно фігурують в загальних психологічних дослідженнях, — реальні лабораторні групи. На відміну від них існують реальні природні групи. Соціально-психологічний аналіз можливий щодо і одного і іншого різновидів реальних груп, проте найбільше значення мають реальні природні групи, виділені в соціологічному аналізі. У свою чергу ці природні групи підрозділяються на так звані «великі» і «малі» групи. Малі групи — розроблене поле соціальної психології. Що ж до великих груп, то питання про їх дослідження значно складніше і вимагає особливого розгляду. Ці «великі» групи також представлені в соціальній психології нерівноцінно: одні з них мають солідну традицію дослідження на Заході (це по перевазі великі, неорганізовані, стихійно виниклі «групи», сам термін «група» по відношенню, до яких вельми умовний), інші ж, подібно до класів, націй, значно слабкіше представлені в соціальній психології як об'єкт дослідження. Весь сенс попередніх міркувань про предмет соціальної психології в марксистській традиції вимагає включення і цих груп в сферу аналізу. Так само малі групи можуть бути підрозділені на два різновиди: групи, що стають, вже задані зовнішніми соціальними вимогами, але ще не згуртовані спільною діяльністю в повному розумінні цього слова, і колективи, тобто групи вищого рівня розвитку, притому пов'язані із специфічними видами соціальної діяльності.

11. Групи по рівню розвитку

По рівню розвитку виділяють: неорганізовані групи (асоціації, випадкова група, натовп), зовні організовані групи (організація : виробнича, учбова, партійна, армійська..); внутрішньо організовані групи: корпорації (бізнесмени, секта, згряя, псевдоколектив), колективи (сім'я, кафедра)

Ці групи розрізняються по ступені **самосвідомості і навмисності** дій, характеризуючих їх членів.

У ритуальних церемоніях люди діють за звичкою, і деякі можуть виконувати відповідні обов'язки навіть в напівсонному стані. У натовпі уболівальників на стадіоні самосвідомість зведена до мінімуму. Іноді вони забуваються настільки, що волають так, як у нормальному стані ніхто б собі цього не дозволив.

У ситуаціях, де виникають конкуруючі прагнення, людина ретельно і критично стежить за кожним рухом суперника і в той же час ретельно контролює свою власну поведінку. Отже, деякі форми групової дії виконуються майже автоматично; інші здійснюються шляхом свідомої співпраці; інші припускають взаємні поступки сторін, переслідуючих протилежні інтереси; і є форми, пов'язані із сліпими, імпульсними спалахами напруги.

Вступ до організованої групи можливо, на думку Меськона, Альберта і Хдоурі з наступних причин: потреба в допомозі, в захисті, в інформації, в тісному спілкуванні і симпатії, ради роботи, потреба в соціальному схваленні

(експресивні групи), для ослаблення неприємних відчуттів (біда любить компанію -Шахтер).

Будь-яка високо розвинена група схильна до подій і динамічних процесів, що повторюються в певній послідовності: тиск на членів групи, виключення з групи і формування ролей.

Вважається, що оптимальна за чисельністю група повинна налічувати 5, 7, 9 чоловік. Відомо, що група краще працює, якщо в ній непарне число людей, якщо його члени відрізняються один від одного за віком і статтю.

У групах протікають **динамічні процеси**:

-*тиск на членів групи*, сприяюче їх конформізму і навіюваності;

-*формування соціальних ролей*, розподіл групових ролей. Розрізняють 8 соціальних ролей: **координатор** (користується пошаною і уміє працювати з людьми); генератор ідей (прагне докопатися до істини, але на практиці не в змозі утілити свої ідеї); ентузіаст (сам береться за нову справу і надихає інших); контролер-аналітик (здатний тверезо оцінити нову ідею); шукач вигод (цікавиться зовнішньою стороною справи); виконавець (уміє утілити ідею в життя, але часто «тоне» в дрібницях); роботяга (не прагне зайняти нічиє місце); шліфувальник (необхідний, щоб не перейшли останньої межі);

-*зміна активності членів*: можливі феномени **фацілітації** – посилення енергії людини у присутності інших; *феномен інгібіції* – загальмовування поведінки і діяльності під впливом інших людей;

-*зміна думок, думок, оцінок, норм поведінки членів групи*: феномен «**групова нормалізація**» - формування усередненого групового стандарту-норми;

-*феномен «групової поляризації», «екстремізації»* - наближення загальної групової думки до якогось полюса континууму всіх групових думок, часто «зрушення до ризику», коли групове рішення ризикованіше, ніж рішення, що приймається індивідуально;

-*феномен підпорядкування авторитету у поєднанні з феноменом «атрибуції відповідальності»*, коли чоловік приписує відповідальність за те, що все відбувається іншим особам, начальникові, лідерові, а не собі.

Всякий раз, коли дії повторюються, особливо тими ж самими людьми, з'являється **тенденція до стабілізації**. Повторення закріплює, фіксує дії в звичках індивідів. Оскільки люди знов і знов разом вирішують одні і ті ж задачі, вони починають вважатися один на одного. У них розвивається відчуття взаємної спільності (ідентифікація), і незабаром з'являється відчуття, що, вони зв'язані певними зобов'язаннями. Межі групового членства стають тепер строгішими. Коли все це відбувається, розрізнені спроби і прагнення учасників складаються в систему взаємних очікувань-вимог (експектації); незабаром жорстко встановлюються (інституціоналізуються) процедури для приведення до порядку тих, хто відхиляється від норм. Якщо сформувалися всі ці шаблони діяльності, можна сказати, що група тепер формалізована. Звідси витікає, що групи можуть значно розрізнятися по ступеню формалізації. Поступово відбувається формування ролей.

Організована група є тільки один з багатьох видів людських колективів.

12. Феномен групового тиску. Конформізм.

Конформізм - це підпорядкування думки або дії індивіда груповому тиску, що виникає з конфлікту між його власною думкою і думкою групи.

Конформізм в загальному плані визначається як пасивне, ухвалення, як присосування до групових стандартів в поведінці, беззастережне визнання встановлених порядків, норм і правил, безумовне визнання авторитетів. У такому визначенні конформізм може означати три різні явища:

- 1) вираз відсутності у людини власних поглядів, переконань, слабохарактерність, пристосованість;
- 2) прояв подібності в поведінці, згода з точкою зору, нормами, ціннісними орієнтацією більшості тих, що оточують;
- 3) результат тиску групових норм на індивіда, внаслідок чого він починає думати, діяти як решта членів групи.

Конформізм повсякденно існує в малих групах на роботі, в групах по інтересах, в сім'ї і впливає на індивідуальні життєві установки і зміну поведінки.

Ситуативну поведінку індивіда в умовах конкретного групового тиску називають **конформне поведінкою**.

Ступінь конформності людини обумовлений і залежить від ряду причин.

По-перше, від значущості для нього висловлюваної думки - чим воно важливіше для нього, тим нижче рівень конформності.

По-друге, від авторитету тих, хто висловлює ті або інші погляди в групі - чим вище їх статус і авторитетність для групи, тим вище конформність членів цієї групи.

По-третє, конформність залежить від кількості осіб, що висловлюють ту або іншу позицію, від їх однотайності

У - четвертих, ступінь конформності визначається віком і підлогою людини - жінки в цілому більш конформні, ніж чоловіки, а діти - чим дорослі.

Дослідження показали, що комфортність - явище неоднозначне, в першу чергу тому, що поступливість індивіда не завжди свідчить про дійсні зміни в його сприйнятті. Розрізняють два варіанти поведінки індивіда: раціоналістичний, коли думка змінюється в результаті переконання індивіда в чомусь; мотивований - якщо він демонструє зміни.

Конформну поведінку людини можна розглядати як негативне за своєю суттю, таке, що означає рабське, бездумне проходження груповому тиску і як свідоме пристосовництво індивіда до соціальної групи. Зарубіжні дослідники Л.Фестінгер, М.Дойч, і Г.Жерард виділяють два типи конформної поведінки:

1—зовнішнє підпорядкування, що виявляється в свідомому пристосуванні до думки групи. При цьому можливі два варіанти самопочуття індивіда:

- 1) підпорядкування супроводжується гострим внутрішнім конфліктом;
- 2) пристосування відбувається без скільки-небудь яскраво вираженого внутрішнього конфлікту;

П- внутрішнє підпорядкування, коли частину індивідів сприймає думка групи як своє власне і дотримується його і за її межами. Існують наступні види внутрішнього підпорядкування:

1) бездумне ухвалення невірної думки групи за принципом «більшість завжди право»;

2) ухвалення думки групи за допомогою вироблення власної логіки пояснення зробленого вибору.

13. Лідерство і керівництво в малих групах.

Проблема лідерства і керівництва є однією з кардинальних проблем соціальної психології. Українською важливо розвести поняття «лідер» і «керівник». Б.Д.Паригин називає наступні відмінності лідера і керівника:

1.Лідер в основному покликаний здійснювати **регуляцію міжособових** відносин в групі, тоді як керівник здійснює регуляцію офіційних відносин групи як деякій соціальній організації;

2.Лідерство можна констатувати в умовах мікросередовища, якого і є мала група, керівництво - елемент макросередовища, тобто воно пов'язане зі всією системою суспільних відносин;

3.Лідерство виникає **стихійно** - керівник всякої реальної соціальної групи або призначається, або обирається, але так чи інакше цей процес не є стихійним.

4-Явлення лідерств менш стабільно, висунення лідера у великій мірі залежить від **настрою** групи, тоді як керівництво - явище стабільніше;

5.Керівництво підлеглим на відміну від лідерства володіє набагато певнішою системою різних **санкцій**, яких в руках лідера немає;

6.Процес ухвалення рішення керівником значно складніший і опосередкований безліччю різних обставин і міркувань, що не обов'язково кореняться в даній групі, тоді як лідер ухвалює більш безпосередні рішення, що стосуються групової діяльності.

7.Сфера діяльності лідера - в основному мала група, де він і є лідером. Сфера дії керівника ширша, оскільки він представляє малу групу в ширшій соціальній системі.

Як видно з приведених міркувань, лідер і керівник мають справу з однопорядковим типом проблем, а саме, вони покликані стимулювати групу, націлювати її на рішення певних задач, піклується про засоби, за допомогою яких ці завдання можуть бути вирішені.

Лідером є такий член малої групи, який висувається в результаті взаємодії членів групи для організації групи.

Існує три основні **теоретичні підходи** в розумінні походження лідерства: ТЕОРІЯ РИС ("харизматична теорія"), Стогділ (1948), СИТУАТИВНА ТЕОРІЯ ЛІДЕРСТВА, Гембл, Хартлі Е. і СИСТЕМНА ТЕОРІЯ ЛІДЕРСТВА, Погольша. Взагалі за **моделлю «великої п'ятірки»** лідер має в комплексі такі характерні риси, як: наполегливість, дружність, сумлінність, емоційна стабільність, розвинений інтелект. В. 1998р. К. Левін,

Н. Ліпіта і Уайт запропонували такі стилі, залежно від стилю ухвалення рішення лідера і керівника: авторитарний, демократичний і потурання

Куніцина В.Н. в книзі «Психологические механизмы человеческого взаимодействия» виділяє **основні і компенсаторні типи впливу**. До основних типів впливу віднесені: соціальний інтелект, особистісний магнетизм, фрустраційний та довірливо - партнерський типи.

Компенсаторні типи впливу, вказані під назвами: маніпулятивна адаптивність; відповідальність і компетентність та «войовнича чеснота» (Курск, 1980).

Мотиви лідерів команди: Влада, Співвідношення та Експертиза.

14. Методи дослідження групи в соціальній психології.

Методи дослідження суспільної психології великих соціальних груп ведуть свій початок від методів етнографії. Такими є «міжкультурні» дослідження, для якої властивий аналіз деяких продуктів культури, оскільки типові риси психології представників великих соціальних груп закріплені (або зафіксовані) у вдачах, традиціях і звичаях.

При вивченні психології великих соціальних груп можуть застосовуватися і методи, традиційні для соціології, включаючи різні прийоми статистичного аналізу і так званого кореляційного дослідження. Він доречний і допустимий, перш за все, при вивченні психологічних характеристик великих груп. Окрім названих методів дослідження при вивченні великих груп соціальна психологія використовує також прийоми, прийняті в мовознавстві, оскільки певною мірою їй доводиться тут мати справу з аналізом знакових систем.

У концепціях, що розробляються в даний час дослідниками в країнах Західної Європи, особливо сильно підкреслюється недолік американської соціально-психологічної думки. Головна ідея, яка висловлюється при цьому, полягає в тому, що без аналізу великих груп упускається той самий «соціальний контекст», який і робить соціальну психологію соціальною.

Можна виділити три основні напрями в дослідженні малих груп на Заході тих, що склалися в руслах трьох різних дослідницьких підходів: **1) соціометричний, 2) соціологічний, 3) школа «групової динаміки».**

Соціометричний напрям у вивченні малих груп пов'язаний з ім'ям Дж. Моренно, який виходив з ідеї про те, що в суспільстві можна виділити дві структури відносин: макроструктуру (яка для Моренно означала своєрідне «просторове» розміщення індивідів в різних формах їх життєдіяльності) і мікроструктуру, що, іншими словами, означає — структуру психологічних відносин індивіда з оточуючими його людьми. Згідно Моренно, вся напруга, конфлікти, зокрема соціальні, обумовлені неспівпаданням мікро- і макроструктур. Для нього це неспівпадання означає, що система симпатій і антипатій, що виражають психологічні відносини індивіда до людей, часто не вміщається в рамки заданою індивідові макроструктури: найближчим оточенням виявляється не обов'язково оточення, що складається з прийнятних в психологічному відношенні людей. Отже, **завдання полягає в перебудові макроструктури так, щоб** привести її у відповідність з мікроструктурою. Цій

меті і служить соціометрична методика, що виявляє симпатії і антипатії з тим, щоб дізнатися, які ж переміщення необхідно провести. На підставі застосування цієї методики (хоч і не обов'язково в рамках викладеної теоретичної концепції) виник цілий напрям досліджень малих груп. Мається можливість визначити ряд коефіцієнтів, щодо групових явищ і відношень:

Коефіцієнт соціометричного статусу члена групи Z_R $S_i = \frac{Z_R}{2(n-1)}$ Коефіцієнт самооцінки групи Z_C $K_c = \frac{Z_C}{N}$ Сумарний коефіцієнт сприятливості психологічного клімату $K_{спк} = \frac{K_v + K_k}{2}$
--

Скорочення: Z_R – сума отриманих виборів члена групи; n (N) – кількість членів групи; Z_C – сума отриманих оцінок від членів групи; K_v – коефіцієнт взаємності; K_k – коефіцієнт комунікативності

Цей напрям став популярним, особливо в прикладних областях, але при цьому чисто наукова перспектива вивчення малих груп потрапляла в досить обмежені рамки.

Головним методологічним прорахунком запропонованого підходу з'явилося своєрідне санкціонування зсуву інтересу, фокус досліджень малих груп в рамках даного напрямку звужувався до мінімуму: передбачалося дослідження лише структури психологічних, тобто міжособових, відносин.

Соціологічний напрям у вивченні малих груп пов'язують зазвичай з тією традицією, яка була закладена в експериментах Е. Мейо, що проводяться на підприємствах компанії «Вестерн електрик» в місті Хоторні (хоторнський експеримент). Суть його полягала в наступному. Компанія зіткнулася з фактом пониження продуктивності праці складальників реле. Тривалі дослідження (до запрошення Мейо) не привели до задовільного пояснення причин. Експерименти в Хоторне в цілому тривали з 1924 по 1936 рр., в них чітко позначені різні етапи. У виділених Мейо експериментальній і контрольній групах були введені різні умови праці: у експериментальній групі освітленість збільшувалася, і позначалося зростання продуктивності праці, в контрольній групі при незмінній освітленості продуктивність праці не росла. На наступному етапі новий приріст освітленості в експериментальній групі дав нове зростання продуктивності праці; але раптом і в контрольній групі— знов при незмінній освітленості — продуктивність праці також виросла. Мейо припустив, що в експерименті проявляє себе ще якась змінна, він порахував за таку змінну сам факт участі робітниць в експерименті:

усвідомлення важливості що відбувається, своєї участі в якомусь заході, уваги до себе привело до більшого «включення» у виробничий

процес і зростання продуктивності праці, навіть в тих випадках, коли були відсутні об'єктивні поліпшення. Теоретично Мейо тлумачив це як прояв особливого відчуття соціабільності — потреби відчувати себе таким, що «належить» до якоїсь групи. Але разом з тим другою лінією інтерпретації, найцікавішої в даному випадку, з'явилася ідея про існування усередині робочих бригад особливих неформальних відносин, був отриманий новий факт— існування в малій групі двох типів структур, що відкрив широку перспективу для досліджень. Після хоторнських експериментів виник цілий напрям в дослідженні малих груп, пов'язаний переважно з аналізом кожного з двох типів групових структур, виявлення співвідносного значення кожного з них в системі управління групою.

Школа «групової динаміки» є найбільш «психологічним» напрямом досліджень малих груп і пов'язана з ім'ям К. Левіна. Американський період діяльності Левіна після еміграції з фашистської Німеччини почався із створення в Массачусетському технологічному інституті спеціального Центру по вивченню групової динаміки (пізніше був перенесений в Мичиганський університет, де і існує до цих пір). Напрямок досліджень в цьому центрі спирався на ряд теоретичних ідей Левіна. Йдучи від ортодоксальної гештальт психології, Левін створив свою «теорію поля», яка і була покладена в основу вивчення малих груп. Центральна ідея теорії поля в тому, що закони соціальної поведінки слід шукати через пізнання психологічних і соціальних сил, що його детермінують, була розвинена стосовно науки про групи, яка повинна сприяти, аналізу цих сил, їх локалізації і вимірювання. Найважливішим методом аналізу сил психологічного поля з'явилося створення в лабораторних умовах груп із заданими характеристиками і подальше вивчення функціонування цих груп. Вся сукупність цих досліджень отримала назву «Групової динаміки».

Основна проблематика досліджень зводилася до наступного: яка природа груп, які умови їх формування, який їх взаємозв'язок з індивідами і з іншими групами, які умови їх успішного функціонування. Велика увага була також приділена проблемам утворення таких характеристик групи, як **норми, згуртованість, співвідношення індивідуальних мотивів і групових цілей, нарешті, лідерство в групах.**

Відповідаючи на головне питання про те, які потреби рухають соціальною поведінкою людей, «групова динаміка» пильно досліджувала проблему внутрішньогрупових конфліктів, зіставляла ефективність групової діяльності в умовах кооперації і конкуренції, способи винесення групових ухвал. Цей перелік можна було б продовжити, оскільки практично весь набір проблем малої групи був представлений в роботах цього напрямку.

Як і вся психологічна спадщина К. Левіна, і особливо його соціально-психологічні ідеї, «групова динаміка» заслуговує суперечливої оцінки.

5. Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з четвертого модулю

ЗМ 4

1. Соціально-психологічний підхід до спілкування. Компоненти спілкування.
2. Рівні, фази і функції спілкування.
3. Поняття комунікативної функції спілкування. Модель комунікативного процесу і умови його ефективності.
4. Засоби комунікації
5. Міжособова взаємодія в структурі спілкування
6. Поняття соціальної перцепції.
7. Афіліативне спілкування. Прихильності

15. Соціально-психологічний підхід до спілкування. Компоненти спілкування.

У вітчизняній літературі розрізняють поняття «рольового» і «особового» спілкування. При деяких обставинах, а саме при вищому рівні розвитку групи, це особове спілкування формою може виглядати як рольове, ділове, «наочно-проблемне». Тим самим розведення рольового і особистісного спілкування не є абсолютним. У певних відносинах і ситуаціях і те і інше зв'язане з діяльністю.

Ідея «вплетення» спілкування в діяльність дозволяє також детально розглянути питання про те, що «саме в діяльності може «конституювати» спілкування. У найзагальнішому вигляді відповідь може бути сформульована так, що за допомогою спілкування діяльність організовується і збагачується. Побудова плану спільної діяльності вимагає від кожного її учасника оптимального розуміння цілей, завдань діяльності, з'ясування специфіки об'єкту її і навіть можливостей кожного з учасників. Включення спілкування в цей процес дозволяє здійснити «узгодження» або «розузгодження» діяльностей індивідуальних учасників.

Це узгодження діяльностей окремих учасників можливо здійснити завдяки такій характеристиці спілкування, як властива йому функція дії, в якій і виявляється «зворотній вплив спілкування на діяльність». Отже, «формулою» спілкування є суб'єкт - об'єкт - суб'єктна взаємодія.

До структури спілкування можна підійти по-різному, як і до визначення його функцій. Ми пропонуємо характеризувати, структуру спілкування шляхом виділення в ній трьох взаємозв'язаних сторін: комунікативної, інтерактивної і перцептивної. **Комунікативна** сторона спілкування, або. комунікація у вузькому сенсі слова, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються. Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто в обміні не тільки знаннями, ідеями, але і

діями. Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння. У аналогічному сенсі уживаються три функції: інформаційно-комунікативна, регуляційно-комунікативна та афектно-комунікативна. Завдання полягає в тому, щоб ретельно проаналізувати, зокрема на експериментальному рівні, зміст кожної з цих сторін або функцій. Звичайно, в реальній дійсності кожна з цих сторін не існує ізольовано від двох інших, і виділення їх можливе лише для аналізу.

16.Рівні, фази і функції спілкування.

Спілкування - це складний, багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, породжуваний потребами в спільній діяльності і включаючий обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини. Ми згодні із затвердженням К.Хорні, що: "Взаимодействуя люди, утворюють соціально-психологічне поле".

Воно задовольняє три види потреб: спрямованість до людей(поступливий тип відношення до людей); проти людей(агресивний);от людей(роз'єднаний). Спілкування має багато форм(видів):

1. Безпосереднє /при допомозі вербальних і невербальних средств/ йди опосередкованное/при допомозі посредника/.
2. Міжособове /непосредственные контакти людей в групах або парах, постійних по своєму составу/ і масове общение/множественные, безпосередні контакти незнайомих людей;
3. Естетичне спілкування як різновид масового (театр, літературні вечори, зустрічі).
4. Межперсоіальное /участники виступають як особи, що володіють унікальними качествами/
5. Ролевє спілкування /участники виступають як носії визначених соціальних ролей/.

При спілкуванні чоловік засвоює загальнолюдський досвід, соціальних норм, що історично склалися, цінностей, знань і способів діяльності, тобто відбувається формування особи -важнейший чинник психічного розвитку людини.

Функції спілкування:

- прагматична /выполняет в колективній людській діяльності зв'язуючу роль, умову об'єднання людей/
- що формує /важнейшее умову формування і зміни психічної зовнішності человека/.
- підтверджуюча /человек дістає можливість пізнати, підтвердити і затвердити себя/
- організація і підтримка міжособових відносин

- всередині особова /общение з самим собою./

Види міжособового спілкування:

- імперативне общение/в його основі - авторитарна дериктивная форма дії на партнера, з метою досягнення контролю над його поведінкою і внутрішніми установками/

- манипуляционная/воздействие на партнера по спілкуванню з метою досягнення своїх прихованих намерений/применяют у сфері бізнесу, ділові відносини.

- диалог/равноправные суб'єкт об'єктні відносини, рівноправне пізнання друг друга/

Рівні спілкування по Коломенському:

1. Макро уровень/учителя; учитель-студент/
2. Мезорівень/спілкування по окремих темах/
3. Мікро уровень/вопрос-ответ/

Рівні спілкування по Добровічу:

примітивний, конвенціональний, діловий, ігровий, маніпулятивний, духовний, стандартизований.

У кожному рівні **4 фази спілкування:** взаимонаправленность, взаимоинформирование, взаиморозуміння, взаимоотключение.

Розрізняють **три стилі спілкування:** авторитарний, демократичний і альтруїстичний.

17. Поняття комунікативної функції спілкування.

Комунікативна сторона спілкування, або. комунікація у вузькому сенсі слова, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються, Специфіка міжособової комунікації:

1. наявність зворотного зв'язку
2. наявність комунікативних бар'єрів
3. комунікативний вплив
4. способи передачі інформації.

В процесі спілкування йде не тільки передача інформації, але і обмін нею. Що передає - комунікатор, той кому передається -реципиент. Зворотний зв'язок - це інформація, що містить реакцію реципієнта на поведінку комунікатора. Мета: допомогти партнераві в розумінні того, як сприймаються його вчинки, відчуття, інформація, він сам.

Шляхи зворотного зв'язку: прямий зворотний зв'язок - коли інформація від комунікатора поступає у відкритій не двозначній формі; непрямий зворотний зв'язок - завуальована форма передачі партнераві. При прямому зворотному

зв'язку використовуються прийоми активного слухання: переказ, уточнення, віддзеркалення відчуттів, розуміння підтексту, резюме.

Форма і зміст повідомлення залежить від ряду моментів: особові особливості самого комунікатора /свойства нервової системи, установки, темперамент/, уявлення комунікатора про реципієнта; трансформація інформації під впливом індивідуально-психологічних особливостей реципієнта /отношение його до автора повідомлення, до тексту, до ситуації общения/.

Адекватність сприйняття інформації залежить від наявності або відсутності комунікативних бар'єрів. Комунікативний бар'єр - це перешкода на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню.

Види комунікативних бар'єрів:

1. Фонетичне непонимання/возникает із-за погрішності на самому початку передачі інформації/.
2. Семантичний бар'єр/различия в системах значень(жаргони і сленги)/.
3. Стилистические/возникают при не відповідності стилю мови комунікатора і ситуації спілкування або ж стилю мови і адекватного психологічного стану реципієнта/.
4. Логічний бар'єр/когда логіка міркування, запропонована комунікатором, або дуже складна для сприйняття реципієнта, або здається йому неверной/
5. Соціально-культурні различия/возникают в ситуації сприйняття партнера по спілкуванню відбувається як обличчя певної підлоги, національності, віку і т.д. соціальних стереотипів.
6. Бар'єр відношення - чисто психологічний феномен, що виникає в процесі спілкування комунікатора і реципієнта(подобается -не подобается).

Будь-який психічний бар'єр можна розглядати як певний психологічний захист.

Міжособова комунікація завжди припускає комунікативний вплив і спробу дії на поведінку партнера по спілкуванню. У цьому сенсі комунікативний бар'єр виступає як психологічний захист від чужорідної психологічної дії.

Можна виділити 2 типи комунікативної дії: авторитарний і діалогічний.

18. Модель комунікативного процесу і умови його ефективності.

У соціальній психології існує велика кількість експериментальних досліджень, що з'ясовують умови і способи підвищення ефекту мовної дії. Сукупність певних заходів, направлених на це, отримала назву «Переконливій комунікації», на основі якої розробляється так звана експериментальна риторика — мистецтво переконання за допомогою мови. Для обліку всіх змінних, включених в процес мовної комунікації, К. Ховландом запропонована «матриця переконливої комунікації», яка є свого роду моделлю мовного комунікативного процесу з позначенням всіх його окремих ланок. Сенс побудови такого роду моделей (а їх запропоновано декілька) в тому, щоб при

підвищенні ефективності дії не упустити жоден елемент процесу. Це можна показати на простій моделі, запропонованій свого часу американським дослідником Г. Лассуеллом для вивчення переконливої дії засобів масової інформації (зокрема, газет). Модель комунікативного процесу, по» Лассуеллу, включає п'ять елементів:

Модель комунікативного процесу(по Лассуелу)

Хто (передає повідомлення) —комунікатор

Що (передається) — повідомлення

Як (здійснюється передача) — канал

Кому (направлено повідомлення) — аудиторія

З яким результатом передається — ефективність повідомлення

З приводу кожного елементу цієї схеми зроблено багато різноманітних досліджень. Наприклад, всесторонньо описані характеристики комунікатора, сприяючі підвищенню ефективності його мови, зокрема виявлені типи його позиції під час комунікативного процесу. Таких позицій може бути три: открытая—комунікатор відкрито оголошує себе прихильником точки зору, що викладається, оцінює різні факти на підтвердження цієї точки зору; відчужена — комунікатор тримається підкреслено нейтрально, зіставляє суперечливі точки зору, не виключаючи орієнтації на одну з них, але не заявлену відкрито; закрыта — комунікатор умовчує про свою позицію.

19. Засоби комунікації.

Передача будь-якій інформації можлива лише за допомогою знаків точніше, знакових, систем. Існує декілька знакових систем, які використовуються в комунікативному процесі, відповідно ним можна побудувати класифікацію комунікативних процесів. При грубому діленні розрізняють вербальну комунікацію (як знакова система використовується мова) і невербальну комунікацію (використовуються різні немовні знакові системи). Проте цей другий вигляд сам вимагає детальнішого ділення на різні форми. Головним *засобом* спілкування в людському суспільстві є мова. Проте разом з мовою широко використовуються і немовні засоби (міміка, пантоміміка, жести і т. д.). Як засоби спілкування можуть бути використані знакові системи (символи математики, нотний запис, азбука Морзе і ін.). Дослідження показують, що в щоденному акті комунікації людини слова складають 7 %, звуки інтонації — 38%, немовна взаємодія — 53%.

Засоби спілкування видозмінюються і удосконалюються разом з розвитком людського суспільства. Їх використання залежить від умов, в яких здійснюється діяльність, від ступеня володіння відповідними засобами.

Дослідження останніх років у нас і за кордоном дають багатий матеріал щодо форм **невербальної комунікації**. Сьогодні можна виділити чотири такі форми: кинесика, паралингвістика, проксемика, візуальне спілкування. Кожна з них

використовує свою власну знакову систему, і тому практично, існує п'ять видів комунікативного процесу. Кожний з них необхідно розглянути окремо.

Вербальна комунікація як знакова система людську мову, природну звукову мову, тобто систему фонетичних знаків, що включає два принципи: **лексичний і синтаксичний**. Мова є самим універсальним засобом комунікації, оскільки при передачі інформації за допомогою мови найменше втрачається сенс повідомлення. Правда, цьому повинен супроводити високий ступінь спільності розуміння ситуації всіма учасниками комунікативного процесу.

За допомогою мови здійснюються кодування і декодування інформації: комунікатор в процесі говору кодує, а реципієнт в процесі слухання декодує цю інформацію. Терміни «говорить» і «слухання» введені А. І. Зімней як позначення психологічних компонентів ситуації вербальної комунікації.

У роботах чехословацького соціального психолога Я. Яноушека послідовність дій що говорить і слухає досліджена достатньо детально. З погляду передачі і сприйняття сенсу повідомлення схема К—С—Р (комунікатор — повідомлення — реципієнт) асиметрична. Для комунікатора сенс інформації передуює процесу кодування (вислову) оскільки він спочатку має певний задум, а потім утілює його в систему знаків. Для «слухаючого» сенс повідомлення, що приймається, розкривається одночасно з декодуванням. У цьому останньому випадку особливо виразно виявляється значення ситуації спільної діяльності: її усвідомлення включене в сам процес декодування, розкриття сенсу повідомлення немислиме поза цією ситуацією.

Точність розуміння що слухає сенсу вислову може стати очевидною для комунікатора лише тоді, коли відбудеться зміна «комунікативних ролей» (умовний термін, що позначає що «говорить» і «слухає»), тобто коли реципієнт перетвориться на комунікатора і своїм висловом дасть знати про те, як він розкрив сенс прийнятої інформації.

За допомогою мови не просто «рухається інформація», але учасники комунікації особливим способом впливають один на одного, орієнтують один одного, переконують один одного, тобто прагнуть досягти певної зміни поведінки. Можуть існувати два різні завдання в орієнтації партнера по спілкуванню. А. А. Леонтьєв пропонує позначати їх як особово-мовна орієнтація (ЛРО) і соціально-мовна орієнтація (СРО) (См.: Леонтьєв А. А. Общєніє як об'єкт психологічного дослідження М, 1975.), що відображає не стільки різного адресата повідомлення, скільки переважну тематику, зміст комунікації.

Хоча мова і є універсальним засобом спілкування, вона набуває значення тільки за умови включення в систему діяльності, а включення це обов'язково доповнюється вживанням других—неречевих — знакових систем. Як відзначав В. Р. Ананьєв, мова доповнюється не тільки експресивними реакціями поведінки, але і семантикою його (тобто сенсом вчинків). Таким чином, комунікативний процес виявляється неповним, якщо ми відволікаємося від невербальних його засобів. Першим серед них потрібно назвати **оптико-**

кінетическую систему знаків, що включає жести, міміку, пантомимику. В цілому ця оптико-кінетична система предстає як більш менш виразно сприймана властивість загальної моторики різних частин тіла (рук, і тоді ми маємо жестикуляцію; обличчя, і тоді ми маємо міміку; пози, і тоді ми маємо пантомимику).

Жести при спілкуванні несуть багато інформації; у мові жестів, як і в мовній мові, є слова, пропозиції. «Алфавіт» жестів можна розбити на групи:

1. *Жести-ілюстратори* — це жести повідомлення: покажчики («вказуючий перст»), пиктографи, тобто образні картини зображення («ось такого розміру і конфігурації»), кинетографи — руху тілом; жести-«биты» (жести-«отмашки»), идеографи, тобто своєрідні рухи руками, що сполучають уявні предмети.

2. *Жести-регулятори* — це жести, що виражають відношення що говорить до чого-небудь. До них відносять усмішку, кивок, на правління погляду, цілеспрямовані рухи руками.

3. *Жести-емблеми* — це своєрідні замітники слів або фраз в спілкуванні. Наприклад, стислі руки на зразок рукостискання на рівні руки означають у багатьох випадках — «здрасуйте», а підняті над головою — «до побачення».

4. *Жести-адаптори* — це специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук. Наприклад: а) чесання, сіпання частин тіла; б) стосуються предметів, що знаходяться під рукою (олівець, гудзик і т. п.).

5. *Жести-аффектори* — жести, що виражають через рухи тіла і м'яза особи певні емоції.

Існують і *мікрожести*: рухи очей, почервоніння щік, збільшена кількість мигань в хвилину, сіпання губ і ін. При спілкуванні часто виникають наступні види жестів:

жести оцінки — чухання підборіддя; витягування вказівного пальця уздовж щоки; вставання і проходжування і ін. (людина оцінює інформацію);

жести упевненості — з'єднання пальців в купол піраміди; розгойдування на стільці;

жести нервозності і невпевненості — переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями; чіпання спинки стільця перед тим, як на нього сісти і др.;

жести самоконтролю — руки заведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці і вчепився руками в підлокітник, і др.;

жести очікування — потирання долонь; повільне витирання вологих долонь об тканину;

жести заперечення — складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; доторкається до кінчика носа і др.;

жести розташування — докладення руки до грудей; переривистий дотик до співбесідника і др.;

жести домінування — жести, пов'язані з виставлянням великих пальців напоказ, різкі помаху зверху вниз і др.;

жести нещирості — «прикриття рукою рота»; «дотик до носа» як витонченіша форма прикриття рота, що говорить або про брехню, або про сумнів в чомусь; поворот корпусу убік від співбесідника і ін.

Ця загальна моторика різних частин тіла відображає емоційні реакції. Значущість оптико-кінетичної системи знаків в комунікації настільки велика, що в даний час виділилася особлива область досліджень—кінесика, яка спеціально має справу з цими проблемами.

Паралінгвістическая і екстралінгвістична системи знаків є також «добавками» до вербальної комунікації. Паралінгвістическая система— це система вокалізу, тобто якість голосу, його діапазон, тональність. Екстралінгвістична система— включення в мову пауз, інших вкраплень, наприклад покашлювання, плакавши, сміху, нарешті, сам темп мови. Всі ці доповнення виконують ту саму функцію фасциації: збільшують семантично значущу інформацію, але не за допомогою додаткових мовних включень, а «околоречевыми» прийомами.

Простір і час організації комунікативного процесу виступають також особливою знаковою системою, несуть смислове навантаження як компоненти комунікативних ситуацій. Так, наприклад, розміщення партнерів особою один до одного сприяє виникненню контакту, символізує увагу до того, що говорить. У деяких спеціальних сферах (перш за все в дипломатії) розроблені в деталях різні можливі «допуски» запізнь з відповідними їх значеннями.

Засновник **проксемики** Э. Хол, який називає проксемику «просторовою психологією», досліджував перші форми просторової організації спілкування у тварин. Для людської комунікації запропонована особлива методика оцінки інтимності спілкування на основі вивчення організації його простору. Ці дослідження мають велике прикладне значення, перш за все при аналізі успішності діяльності різних дискусійних груп. Так, наприклад, в раді експериментів показано, яким повинне бути оптимальне розміщення членів двох дискусійних груп з погляду «зручності» дискусії. Ряд досліджень в цій області пов'язаний з вивченням специфічних наборів просторових і тимчасових констант комунікативних ситуацій. Ці більш менш набори, що чітко вичленували, отримали назву «хронотопов», наприклад, такі хронотопи, як хронотоп «лікарняної палати», «вагонного попутника» і ін., т.е.: не завжди з'ясовну відвертість по відношенню до першого стрічного, якщо це «вагонний попутник».

Виділяють наступні зони дистанції в людському контакті:

- інтимна зона (15—45 см) — в неї допускаються лише близькі, добре знайомі; для неї характерні довірчість, неголосний голос, дотик. Порушення інтимної

зони вабить певні фізіологічні зміни в організмі: почастищення биття серця, підвищене виділення адреналіну, прилив крові до голови і ін. Передчасне вторгнення в інтимну зону під час спілкування завжди сприймається співбесідником як замах на його недоторканність;

- особиста, або персональна зона (45—120 см) для бесіди з друзями і колегами припускає візуально-зоровий контакт між партнерами, що підтримують розмову;

- соціальна зона (120—400 см) зазвичай дотримується під час офіційних зустрічей в кабінетах, службових приміщеннях, як правило, з тими, кого не дуже знають;

публічна зона (понад 400 см) подразумеває спілкування з великою групою людей — лекція, мітинг і ін.

Наступна специфічна знакова система, використовувана в комунікативному процесі, —это «**контакт** око», що має місце у візуальному спілкуванні. Дослідження в цій області ведуться в найостанніші роки, вони тісно пов'язані із загальнійпсихологічними дослідженнями в області зорового сприйняття — руху очей. Англійський дослідник М. Аргайл розробив навіть певну «формулу інтимності», з'ясувавши залежність ступеня інтимності, у тому числі і від такого параметра, як дистанція спілкування, в різній мірі що дозволяє використовувати контакт очей. Проте зараз спектр таких досліджень став значно ширший: знаки, що представляються рухом очей, включаються в ширший діапазон ситуацій спілкування. Зокрема, є роботи про роль візуального спілкування для дитини. Виявлено, що дитині властиво фіксувати увагу, перш за все на людському обличчі. Експеримент на дорослих показав, що найживіша реакція виявлена на два горизонтально розташованих круга (аналог очей). Не говорячи вже про медичну практику, явище це виявляється вельми важливим і в менш рідкісних професіях, як наприклад в роботі педагогів і взагалі осіб, що мають відношення до проблем керівництва. Як і всі невербальні засоби, контакт очима має значення доповнення до вербальної комунікації.

Для всіх чотирьох систем невербальної комунікації встає одне загальне питання **методологічного** характеру. Не можна сказати, що ця проблема вирішена повністю на сьогоднішній день. Проте різні спроби до її рішення робляться. Одна з таких спроб в області кинесики належить шведському ученому Бердвістлу. Розробляючи методологічні проблеми цієї області, Бердвістл запропонував виділити одиницю рухів тіла людини. Основне міркування будується на основі досвіду структурної лінгвістики: рухи тіла розділяються на одиниці, а потім з цих одиниць утворюються складніші конструкції. Сукупність одиниць є своєрідний **алфавіт рухів тіла**. Найбільш дрібною семантичною одиницею запропоновано вважати кії, або кинему (по аналогії з фонемою в лінгвістиці). Хоча окремий кин самостійного значення не має, при його зміні змінюється вся структура. З кинемо утворюються кинеморфы (щось подібне фразам), які і сприймаються в ситуації спілкування.

На підставі пропозиції Бердвістла були побудовані свого роду «словники» рухів тіла, навіть з'явилися роботи про «кількість» кинов в різних національних культурах. Але сам Бердвістл прийшов до висновку, що поки побудувати задовільний словник рухів тіла не вдається: саме поняття кина виявилось достатньо невизначеним в спірним. Локальніший характер носять пропозиції про побудову словника жестів. Окрім вибору одиниці є ще і питання про «локалізацію» різних мімічних рухів, жестів або рухів тіла. Потрібна теж більш менш однозначна **«сітка» основних зон людської особи**, тіла, руки і т.д. В пропозиціях Бердвістла містився і цей аспект; все людське тіло було поділене на 8 зон: обличчя, голова, рука права, рука ліва, нога права, нога ліва, верхня частина тіла в цілому, нижня частина тіла в цілому. Сенса побудови словника зводиться при цьому до того, щоб одиниці — кини — були прив'язані до певних зон, тоді і вийде «запис» руху тіла, що додасть їй відому однозначність, тобто допоможе виконати функцію коду. Проте невизначеність одиниці не дозволяє рахувати цю методику запису досить надійна.

Декілька скромніший варіант запропонований для запису виразів липа, міміки. Взагалі в літературі наголошується більше 20000 описів виразів обличчя.

20. Міжособова взаємодія в структурі спілкування.

Інтерактивна сторона спілкування — це умовний термін, що позначає характеристику тих компонентів спілкування, які пов'язані з взаємодією людей, з безпосередньою організацією їх спільної діяльності. Дослідження проблеми взаємодії має в соціальній психології давню традицію. Проте традиція ця вельми суперечлива: з одного боку,, досліджень з проблеми взаємодії дуже багато, розроблені численні експериментальні методики, існує особлива теоретична орієнтація, що робить взаємодію початковим пунктом аналізу (інтеракціонізм), з іншого боку, місце взаємодії в загальному механізмі соціальної поведінки і соціальної діяльності особи з'ясоване вельми поверхнево, зокрема немає чіткого рішення питання про співвідношення взаємодії і комунікації, про роль взаємодії в структурі спілкування і т.д.

Взаємодія — це дії індивідів, направлених один до одного. Люди вступають у взаємодію, оскільки залежать один від одного.

Вступаючи в спілкування, тобто звертаючись до кого-небудь з питанням, проханням, наказом, пояснюючи взаємодію або описуючи щось, люди хочуть надати дію на іншу людину, добитися від нього бажаної відповіді, виконання доручення, розуміння того, що він доти не розумів. Цілі спілкування відображають потреби спільної діяльності людей. Це не виключає випадків порожнього базікання, так званого **фатичного** спілкування, безмістовного використання комунікативних засобів з метою тільки підтримки самого процесу спілкування. Якщо спілкування не є фатичним, воно обов'язково має або припускає деякий результат — зміну поведінки і діяльності інших людей. Таке спілкування виступає як **міжособова взаємодія**, тобто сукупність зв'язків і взаємовпливу людей, що складаються в процесі їх спільної діяльності. Міжособова

взаємодія – це послідовність розгорнених в часі реакцій людей на дії один одного.

Спільна діяльність і спілкування протікають в умовах **соціального контролю**, здійснюваного на основі **соціальних норм** — прийнятих в суспільстві зразків поведінки, які регулюють взаємодію і взаємини людей.

Соціальні норми – це вироблені, прийняті і схвалені суспільством системи зразків поведінки людей, очікуваних від кожного, що знаходиться у відповідній ситуації. Їх порушення включає механізми соціального контролю (несхвалення, засудження, покарання), що забезпечує корекцію поведінки, що відхиляється від норми. Діапазон соціальних норм достатньо великий — від зразків поведінки, що відповідає вимогам трудової дисципліни, військового боргу і патріотизму, до правил ввічливості. Звернення людей до соціальних норм робить їх відповідальними за поведінку, дозволяє регулювати дії і вчинки. Засвоєні норми використовуються людьми як критерії, за допомогою яких ведеться порівняння їх власної і чужої поведінки.

Соціальний контроль в процесах взаємодії здійснюється відповідно до репертуару ролей, «використовуваних» людьми, що спілкуються. У психології **під роллю** розуміється нормативно схвалюваний зразок поведінки, очікуваний що оточують від кожного, хто займає дану соціальну позицію (за посадою, віковим або статевим характеристикам, положенню в сім'ї і т.д.). Суб'єкт виступає в ролі вчителя або учня, дорослого або дитини, начальника або підлеглого, чоловіка або жінки, гостивши або господаря і т.д. І кожна роль повинна відповідати певним вимогам і певним очікуванням тих, що оточують.

Одна людина, як правило, виконує різні ролі, входявши в різні ситуації спілкування. Наприклад, будучи по своїй службовій ролі директором, удома він виявляється в ролі слухняного сина своєї матері; приймаючи друзів, він гостинний господар і т.п. Множинність ролевих позицій нерідко породжує їх зіткнення — **ролеві конфлікти**. Вчитель як педагог не може не помічати недоліки в характері свого сина, і переконаний в необхідності підсилити вимогливість, але як батько він іноді проявляє слабкість, потураючи хлопчикові і сприяючи закріпленню цих негативних рис. Відвідуючи батьків недисциплінованого учня, педагог як гість не повинен був би засмучувати господарів будинку неприємним повідомленням про непристойну поведінку їх дитини, але як вчитель - зобов'язаний.

Взаємодія людей, виконуючих різні ролі, регулюється **ролевими очікуваннями**. Хоче або не хоче чоловік, але ті, що оточують чекають від нього поведінки, відповідної певному зразку. Виконання ролі обов'язково отримує суспільну оцінку, і навіть невелике відхилення від зразка засуджується.

Отже, необхідною **умовою успішності процесу спілкування** є відповідність поведінки взаємодіючих людей очікуванням один одного.

Кожна людина, вступаючи в спілкування, приписує людям, що спілкуються з ним, певні очікування відносно його поведінки, слів і вчинків. Здатність і уміння людини

точно приписувати іншим очікування того, що вони готові від нього почути або в нім побачити, називається **тактом**.

Але в повсякденному житті помилкове приписування очікувань або їх ігнорування є нетактовністю. **Нетактовність** — це деструкція очікувань в процесі спілкування, що порушує взаємодію тих, що спілкуються і що іноді створює конфліктні ситуації.

У історії соціальної психології існувало декілька спроб описати структуру взаємодій. Так, наприклад, в соціальній психології на Заході великого поширення набула так звана «**теорія дії**», або «теорія соціальної дії», в якій в різних варіантах пропонувався опис індивідуального акту дії. До цієї ідеї зверталися і соціологи: М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс і соціальні психологи: Янг, Фрімен і ін. У Парсонса в основі діяльності лежать міжособові взаємодії, на них будується людська діяльність в її широкому прояві, она— результат одиничних дій. Починається ж все з одиничної дії, як якогось «елементарного акту»; з них згодом складаються системи дій.

Залежно від ступеня особової залученості в перетворення відносин Коломенський умовно виділяє **три рівні спілкування**: соціально-ролевий, діловий і інтимно-особовий.

Г.М. Андрєєва виділяє наступні **форми міжособової взаємодії**: прихильність, дружба, любов, змагання, відхід, проведення часу, операція, конфлікти і т.д.

Класифікація видів міжособової взаємодії належить відомому американському психологові Ерику Берну. У її основі лежить те, що Берн назвав потребою в структуризації часу. Виділені Берном способи структуризації часу є по суті способами організації міжособової взаємодії. Він пропонує розглядати шість форм соціальної поведінки — чотири основні і два прикордонні випадки: замкнутість— близькість. Потім йдуть; ритуали, напівритуальні проведення часу, спільна діяльність, ігри.

Структура будь-якої соціальної ситуації включає як необхідних наступні елементи:

- 1) ролі учасників взаємодії, тобто набір розпоряджень, що стосується того, як людина повинна поводитися, якщо він зайняв фіксовану позицію серед людей, щодо якої вже склалися нормативні уявлення;
- 2) набір і порядок дій (або сценарні послідовності);
- 3) правила і норми, регулююча взаємодія і характер відносин учасників соціальної ситуації.

Таким чином, характеристики конкретної ситуації, в якій протікає спілкування даних людей, накладають значні обмеження на їх поведінку, відчуття і навіть бажання. Разом з тим зниження міри їх свободи є умовою встановлення і підтримки міжособового контакту, робить можливим в перспективі міжособове спілкування.

Розвиток процесу міжособової взаємодії після того, як його учасники визначили тип соціальної ситуації, зручно описувати в термінах простору, використовуючи такі слова, як «позиція» (положення, розташування), «верх», «низ», «близький», «далекий», «відстань», «дистанція», «межа» і т.д.

Визначивши ситуацію, учасники взаємодії починають вибудовувати позиції, що дозволяють їм досягти своїх цілей в заданих обставинах. Під цією точкою зору **міжособова взаємодія є не що інше, як конструювання. Формування міжособового простору, тобто організація всіх елементів взаємодії в певному порядку.** Воно припускає:

- вибір позиції по відношенню до іншого /пристройку до позицій один одного, «перевірку їх на прочність»/;
- чітке визначення просторових і часових меж ситуації взаємодії, за межами яких вибрана позиція стає недоречною;
- оформлення зайнятої позиції за допомогою використання вербальних і невербальних засобів комунікації.

Просторова структуризація взаємодії супроводжується символічним позначенням цієї структури, що виявляється як в символіці «мови тіла» (міміці, поглядах, жестах і т. д.), що має глибинне філогенетичне коріння, так і в способах персоналізації простору.

Можна позначити **вертикальні і горизонтальні просторові** характеристики міжособової взаємодії. Вертикальна складова знаходить свій вираз в уявленнях про взаємне розташування партнерів по спілкуванню. Можливі позиції в спілкуванні можуть бути позначені таким чином: прибудова до партнера зверху, прибудова до нього нарівні, прибудова знизу, усунена від партнера позиція.

Горизонтальна складова міжособової взаємодії знаходить свій вираз у використанні (або у відмові від використання) міжособових перешкод, що стоять на шляху зближення людей, що зумовлює ту або іншу міжособову дистанцію. Такими перешкодами можуть бути зовнішні фізичні бар'єри як еквіваленти психологічних перешкод: стіл, стілець, схрещені на грудях руки, нога на ногу, паузи, зупинки, переклад розмови на інші теми. Перешкодою може виявитися «закритість» тієї або іншої сторони особи для іншої людини (наприклад, в прояві емоцій, етичних або релігійних ціннісних орієнтації, ерудиції і т. д.), що також створює певну дистанцію між людьми. На думку соціальних психологів, повна відсутність міжособової дистанції (тобто інтимної, особистої зони) ненормальна. Питання полягає в тому, чи оптимальна існуюча дистанція для досягнення мети конкретної міжособової взаємодії.

До просторових характеристик міжособової взаємодії можна віднести і способи виділення і позначення індивідом території, яку він вважає «своїм». Це може бути фізична територія: кабінет, робочий стіл, п'ятачок під ногами в переповненому автобусі. На емоційному рівні це право на власний настрій, власне відношення до чого-небудь або до кого-небудь; на ролевому рівні —

право на вибір професії, роду занять, індивідуальний спосіб виконання своєї роботи.

Саме тому, що ситуація міжособової взаємодії є спільною діяльністю двох партнерів по спілкуванню, свідомо соціально і психологічно несхожих один на одного, але при цьому залежних в здійсненні своїх намірів один від одного, вона є такою, що спочатку розузгодила і психологічно напруженою. Одним з шляхів підвищення стійкості міжособового зв'язку, що формується, є боротьба за те, щоб нав'язати іншому партнерові свої наміри — така передумова установок на примушення, психологічне придушення, маніпуляцію. Іншим шляхом підвищення стійкості міжособового зв'язку - важкою з погляду душевних затрат - є установка на співпрацю, при якій потрібно відшукати способи продуктивного сполучення намірів обох партнерів.

Основними механізмами, що забезпечують формування міжособового простору взаємодії є: взаєморозуміння, координація і узгодження.

Основна **функція взаєморозуміння** – формування загального смислового поля учасників взаємодії, що дозволяє об'єднати інтереси сторін, виробити схоже бачення завдань в даній конкретній ситуації. Способи: уточнення, переспроси, повтори, перефразовування, спори.

Координація – пошук таких засобів спілкування, які в якнайкращому ступені відповідають намірам і можливостям партнерів. Способи: сумісність в діях і операціях.

Узгодження – механізм взаємодії, що стосується мотиваційно-потребностной сторони спілкування. Способи: згода в цілях сенсах, намірах.

21. Поняття соціальної перцепції.

Соціальна перцепція або у вузькому сенсі сприйняття і розуміння людьми один одного це одна з центральних проблем міжособового спілкування.

У вітчизняній науці першим почав розробляти цю проблему А.А. Бодальов.

Розглянемо, які чинники є такими, що визначають при формуванні **першого** враження, що в зовнішності іншої людини може служити підказками і орієнтирами для оцінки його внутрішнього світу, схильностей і особових рис. До помилок першого враження відносяться «гало-ефект» (ефект ореолу), проєкція, ефект поблажливості, що спотворює вплив емоційних станів і забобонів.

Ореол - це стійка думка про одну важливу якість або групу якостей, що розповсюджується на всю особу. Ми схильні оцінювати ті або інші риси залежно від загального сприятливого або несприятливого відношення до людини. Ефект **ореолу** - це тенденція що сприймає перебільшувати однорідність особи партнера, переносити сприятливе враження про одну якість людини на все його інші якості.

Люди схильні систематично переоцінювати різні психологічні якості тих, хто перевершує їх по якомусь істотному для них параметру. Якщо я - хворобливий і

слабкий, але хочу бути здоровим і сильним, і зустрічаю того, що пашисть здоров'ям і силою людини, то не виключено, що я переоціню його по всіх параметрах - в моїх очах він буде і красивий, і розумний, і добрий. Цю помилку в спілкуванні стали називати **дією чинника переваги**.

Ще одна помилка, якщо людина нам подобається зовні, то одночасно ми схильні вважати його більш хорошим, розумним, цікавим і т.д.

Ще одна схема - прояви чинника «відношення до нас». Ті люди, які нас люблять або добре до нас відносяться, здаються нам значно краще за тих, хто відноситься до нас погано.

Таким чином, якщо в ситуації спілкування діє хоч би один з розглянутих чинників - перевага, привабливість або відношення до нас, то людина, швидше за все, застосує одну з схем сприйняття і може помилково оцінити партнера.

Проекція полягає в приписуванні іншим людям тих власних якостей, володарями яких відчувати себе неприємно. Давно відоме психологічне правило, втілене в деяких проектних текстах: «Що посилено заперечуєш, тим неодмінно володієш сам».

Випробовувані емоційні стани також можуть спотворювати наші оцінки і враження.

Ефект поблажливості полягає в тому, що всі люди оцінюються позитивно. Іноді його називають ефектом Поліанни - люди частіше прагнуть використовувати позитивні оцінки, чим негативні, при цьому у жінок дана властивість більш виражена.

Соціальні стереотипи - одна з основ формування першого враження. Соціальний стереотип - стійке уявлення про які-небудь явища або людей, властиве представникам тієї або іншої групи. Будь-який соціальний стереотип є породженням певної групи людей, і окрема людина користується їм лише в тому випадку, якщо відносить себе до цієї групи.

Як показують експерименти, **найбільш точне враження** про людину формується за період двотижневого знайомства. Далі нарастають помилки, починають впливати взаємини, симпатія-антипатія, припущення про те, як людина відноситься до того, що сприймає, формуються упередження.

У ряді досліджень підтвердження отримували наступні пропозиції:

- а) деякі люди легше і точніше судять про інших, краще розуміють їх поведінку;
- б) про деякі риси вдачі легше судити, чим про інших;
- в) люди краще судять про тих, хто схожий на них

На думку психологів, серед людей, що точніше оцінюють інших, частіше зустрічаються ті, хто:

У своїх висновках спираються на спостереження за поведінкою, а не на стереотип;

Менш авторитарні особи;

Що об'єктивніше відносяться до себе.(діагностика по «Тесту на об'єктивність»)

У сучасному житті достатньо часто зустрічаються ситуації, які вимагають уміння цілеспрямовано формувати враження про себе.

Будь-яка презентація включає *самопрезентацію*, коли за обмежених умов часу і простору необхідно пред'явити спеціально організовану, продуману, структуровану, коротку інформацію про себе так, щоб досягти наперед поставлених цілей.

Серед властивостей особи і комплексів умінь, сприяючих **успішності самопрезентації** в різних ситуаціях і обставинах, слід назвати соціальний інтелект, его-компетентність, природну чарівність, здібність до мобілізації і перемикання, маніпулятивні уміння. Гальмуючими чинниками є нездатність до саморозкриття, зажатість, соромливість, комплекси і недолік комунікативних умінь і навиків.

В.Н. Куніциной запропоноване наступне визначення: *самопрезентація* - короткочасний, специфічно мотивований і організований процес пред'явлення інформації про себе у вербальній і невербальній поведінці.

Успішності самопрезентації передуює робота над власним іміджем. Імідж - направлене формування враження про себе, спеціальним чином організоване і структуроване в контексті «Я», що має відсилання до більш загальної, престижної категорії людей. Центральну частину іміджу складає продуманий зовнішній вигляд, який повинен сигналізувати про професійно-цінні властивості особи і сприяти формуванню репутації.

Деяка стратегічна техніка самопрезентації, які люди використовують в повсякденному житті.

Інграція - прикрашання, самовихваляння, прагнення зробити себе привабливим, особливо для тих, хто має високий статус;

Самопідтримка - прагнення справити враження, описуючи свої таланти і видатні пізнання;

«Грітися в променях чужої слави» - вибудовування свого образу шляхом підкреслення тісного зв'язку з успішними, знаменитими, видатними людьми;

Урівноваження успіхів і помилок - створення перешкод і обґрунтування виправдань для поганих результатів і невдач.

Розуміння відбувається або раціональним або інтуїтивним способом. Одним з раціональних механізмів інтерпретації поведінки і особових особливостей є каузальна атрибуція.

Каузальна атрибуція – це феномен інтерпретації - приписування властивостей і ознак - при недоліку інформації. Заснована ця теорія Ф.Хайдером.

У вивченні атрибуції сформувалися два напрями: інтерпретація поведінки окремого індивіда і інтерпретація поведінки щодо групової приналежності.

З першим напрямом зв'язують фундаментальну помилку атрибуції (по Л.Россу): переоцінюється значення особових рис і недооцінюється роль ситуації.

З другим напрямом пов'язують концепцією егоцентричного приписування Г.Келлі: успіх приписується собі, а невдачі – іншим людям.

Важливо зрозуміти, чому йде різна оцінка інших людей. Вирішується проблема чинників зближення. Спілкування, направлене на зближення, психологи називають аффіліацією, а взаємодію, засновану на потребі мати близькі, дружні, довірчі відношення, називають аффіліативною. **Аффіліативне спілкування** приводить до утворення стійких прихильностей.

Прихильності - це довготривалі, стійкі, позитивно забарвлені взаємини, емоційно наповнені і засновані на великій потребі один в одному.

Психологи виділяють **п'ять типів** прихильностей: безтурботний, тривожно-суперечливий, замкнутий-відчужений, залежний, зрілий.

Людам, у яких сформувалася схильність встановлювати *прихильності безтурботного типу*, легше увійти до контакту і неважко вийти з нього; вони не випробовують мук, розриваючи відносини прихильності по своїй або чужій ініціативі. Проте в стійких тривалих відносинах вони отримують більше задоволення від сексу як коханці.

Люди з *тривожно-суперечливими прихильностями* є ревнивцями і власниками. Прагнення одностайно розпоряджатися своїм майном розповсюджується і на партнера. Вони можуть неодноразово намагатися розірвати відносини, випробовуючи їх на міцність і знову повертаючись до об'єкту своєї прихильності.

Люди, прихильності яких носять *замкнутий-відчужений характер*, побоюються втратити свободу завдяки надмірній, на їх думку, прихильності. Вони більш схильні до випадкового сексу, який може обійтися без любові; не люблять, коли їм говорять про свою любов або чекають від них визнань.

Прихильність *залежного типу* характеризується тим, що всі думки людини зайняті об'єктом прихильності. Залежні люди загострено переживають відсутність партнера, відчують себе незахищеними. Не можуть зважитися на розрив, навіть якщо разом - погано: Поступаються партнерові у всьому, не сваряться при розбіжностях. У таких відносинах присутні примушення і прямий тиск, немає ласки і щирості.

Люди, що випробовують *дійсну (зрілу) прихильність*, дорожать нею, але насильно утримувати партнера не будуть. Переживають радість від присутності партнера, відчують його настрій, глибоко розуміють іншого, поважають його свободу. Відносини характеризуються повною довірою. Партнери прив'язані

один до одного, не шукають пригод на стороні, упевнені у відчуттях один одного, часто говорять про любов, випробовують ніжність.

У основі формування прихильностей лежить не тільки потреба суб'єкта мати близькі довірчі відношення з людьми. Особливу роль в цьому процесі грають привабливість і сила тяжіння іншої людини, - те, що в психології називається **аттракцією**. У основі аттракції лежить фізична привабливість.

До теперішнього часу про психологічні закономірності впливу привабливості, приємній зовнішності на поведінку і відчуття людей відоме наступне.

Красивому приписують більше позитивних рис.

При схожому рівні фізичної привабливості партнерів взаємна аттракція вище.

Краса - безумовна цінність. Цим пояснюється той непорушний факт, згідно якому зовні привабливі люди мають престижнішу роботу і більше заробляють

Існує іррадіація краси.

Відхилення самооцінки людини в ту або іншу сторону позначаються на виборі ним аттрактивного об'єкту. Люди із завищеною самооцінкою випробовують велику аттракцію до красивих, із заниженою самооцінкою - велику аттракцію до непривабливих.

На рівень привабливості робить вплив звичка.

ОСНОВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНИ АТТРАКЦІЇ.

1. Чим вище схожість в установках, тим вище аттракція. Проте це справедливо тільки для короточасного спілкування. Фізична схожість сама по собі вже народжує приязнь. Несхожа людина подобається частіше тому, хто упевнений в собі.
2. Психологи і просто мудрі люди знають, що симпатія обов'язково виникає до людини, якій ти зробив щось хороше. У Л.Н. Товстого («Живий труп») ми знаходимо таку думку: «Ми любимо людей за те добро, яке ми для них робимо, і ненавидимо за те зло, яке ми їм заподіюємо».
3. Низька самооцінка робить людину більш схильною позитивно відноситися до інших, але це відношення є результат не стільки доброзичливості, скільки більшою сенситивності. Якщо таку людину покритували або відкинули, він з більшою симпатією (а не антипатією!) відноситься до тим, хто його відкинув. При цьому аттракція виявляється сильнішим до тим, хто змінив гнів на милість, тобто спочатку покритував, а потім похвалив. Зміна оцінки сприймається як завоювання пошани. Але нещире схвалення після критики, так би мовити, «задній хід» з жалості або побоювання, розцінюються зовсім інакше і викликають розчарування.

4. Важливі у виникненні прихильності схожість і взаємно доповнюючість властивостей тих, що спілкуються. Ситуація і почуття, що переживаються, очікування зустрічі, тривожність підвищують аттракцію.

Ми бачимо, що інтенсивність і динаміка аттракції визначаються дуже багатьма факторами. Проте найважливіший висновок, до якого прийшли психологи, такий: *немає чинників, жорстко детермінуючих аттракцію*. А це означає, що немає непривабливих людей.

Ступінь аттракції можна визначити за невербальними реакціями. Стійкими формами аттракції є дружба і любов.

6. Методичні рекомендації до практичного заняття і для самостійної роботи з п'ятого модулю

ЗМ 5

1. Механізми перцептивного захисту.
2. Аналіз "Я - концепції".
3. Поняття "конфлікт", структура конфліктів.
4. Типи поведінки в конфлікті.
5. Культура виходу з конфліктів.

22. Механізми перцептивного захисту.

Один із способів перцептивного захисту полягає в тому, щоб уникати думок про виниклу проблему. Наприклад, щоб не думати про сварку, людина йде в кіно. Це *ПРИДУШЕННЯ*. (Як робила Ськарлет Про, Хара з роману «Понесені вітром»: «Я подумаю про це завтра»?)

Придушення допомагає піти тільки від дрібних проблем.

Бувають думки, які такі згубні для самооцінки і так болезненні, що людина не допускає їх в свою свідомість. Таке забуває носить назва *ВИТІСНЕННЯ*. Це найголовніший захисний механізм. (Припустимо, що Ви забули внести гроші на прощальний подарунок близькому другу. Річ у тому, що ви несвідомо не хочете, щоб ваш друг виїжджав. Якщо ви забуваєте про призначені зустрічі, дні народження, весілля і інші важливі події, то це, можливо, відбувається в результаті витіснення. Чи доводилося вам зустрічатися з людьми, які відносилися до вас вороже і навіть жорстоко? Якщо ви тепер не можете пригадати ні осіб, ні імен цих людей, то, ймовірно, ви витіснили їх з своєї свідомості. Як правило, в результаті витіснення думок і відчуттів включаються інші захисні механізми).

Існують і інші механізми психологічного захисту. Якщо припустити, що чоловік, знехтуваний жінкою, глибоко переживає відмова, що дістала, то він може витіснити цей епізод з своєї свідомості. В результаті він може забути ім'я жінки, що відкинула його, всю свою розмову з нею, що саме він пив і де був того вечора. Щоб не визнавати відмови, що дістала, і не страждати, він може несвідомо скористатися поряд інших механізмів психологічного захисту.

Відхід. Якщо в майбутньому у цього чоловіка, з'являться труднощі при спілкуванні з жінками, то, можливо, їх причина в тому, що він несвідомо боїться відмови. Відхід — це механізм психологічного захисту, яким люди користуються тоді, коли ситуація викликає у них сильний страх або фрустрацію. Люди, що бояться бути знехтуваними, часто уникають спілкування з іншими людьми. Часто люди бояться бути знехтуваними навіть в таких випадках, коли це маловірогідно. Від соромливості страждали багато привабливих і знаменитих людей. Якщо ви коли-небудь намагалися уникнути неприємної ситуації, то ви користувалися таким відходом. При розумному застосуванні відхід є корисним захисним механізмом. Іноді вийшовши за межі ситуації, можна набагато краще розгледіти її. Проте результатом відходу може бути також і звільнення з роботи, відмова від подальшого навчання, розставання і розлучення.

Фантазування. Деякі люди йдуть в уявний світ, або фантазують.

При дотриманні помірності мріяти і фантазувати корисно, оскільки це сприяє розвитку творчого мислення. Майже всі люди мріють наяву для придушення тривоги. За допомогою фантазування можна позбавитися від нудьги і дати відпочинок своєму розуму. Можна піти в уявний світ, читаючи роман або дивлячись «мільну оперу». Проте, при надмірному захопленні фантазуванням, воно може стати сурогатом реальної діяльності.

Регресія. Регресія — це повернення в минуле. Якби знехтуваний поклонник удався до регресії, то він поведився б по-дитячому. Він міг би розплакатися, надуті губи, почати смоктати палець, волати, кидатися різними речами або влаштувати істерику. При регресії відбувається повернення до способів вирішення проблем, які застосовувалися у минулому. Зазвичай це трапляється в ситуаціях, коли людина настільки глибоко засмучена, що не може поводитися відповідно своєму віку. Часто маленькі діти, яких вже привчили користуватися туалетом і пити з чашки, регресують і забувають всі отримані навички, коли в сім'ї з'являється новий малюк. Річ у тому, що старша дитина не знає, як привернути до себе увагу батьків в новій ситуації. Тому дитина вдається до старих методів, щоб завоювати увагу і любов батьків, використовуючи регресію як психологічний захист.

Раціоналізація. Раціоналізація — це спотворення істини для збереження самоповаги. За допомогою раціоналізації виправдовується або пояснюється неприйнятна для людини ситуація. Якби людина - чоловік скористався цим захисним механізмом, він заявив би, що жінка, що відкинула його, насправді йому не подобається, і він радий позбавитися від неї, щоб раніше повернутися додому. Він міг би сказати, що у нього сьогодні просто невдалий день. При раціоналізації люди вважають, що у їх невдач є які-небудь зовнішні причини, зате успіх є їх особистою заслугою.

Більшість людей не усвідомлюють, наскільки часто вони займаються раціоналізацією. Не дивлячись на те, що при раціоналізації порушуються закони логіки, вона може допомогти позбавитися від хвилювання, чи

Траплялося вам виправдовувати свої погані відмітки, стверджуючи, що вони виставлені несправедливо або ж з'явилися результатом вашого поганого самопочуття під час іспиту? Рационалізація також дозволяє вам дивитися на речі в «рожевому світлі». Адже якщо неприємність вже відбулася, найчастіше вже неможливо або дуже важко що-небудь змінити.

Проекція. У основі проекції лежить відчуття провини. Замість того щоб визнати власні недоліки або слабкості, людина переносить ці негативні якості на когось іншого. Знехтуваний чоловік міг би спроектувати відмову, що дістала, на пані, яка їм нехтувала. Тоді він став би стверджувати, що саме її ніде не приймають і що жоден чоловік не звернув на неї увагу. Проекція дозволяє вам звинувачувати інших у власних слабкостях. Можливо, вам доводилося чути, як члени одного земляцтва скаржаться на те, що їх ненавидить інше земляцтво. Цілком можливо, що вони проектують свої власні відчуття на іншу групу студентів. А може бути, серед ваших знайомих знайдеться кокетка, яка скаржиться, що з нею намагалися фліртувати всі чоловіки, з якими їй доводилося зустрічатися.

Психологи часто застосовують проектні тести для виявлення проблем. Передбачається, що випробовувані проектують свої власні відчуття на пропоновані їм спеціально підібрані картинки і ілюстрації.

Перенесення. При перенесенні людина зганяє відчуття, що накопичилися, на ні в чому не повинній жертві. Знехтуваний поклонник з нашого прикладу міг би почати висміювати бармена або відчитати його за погані напої і повільне обслуговування. При перенесенні чоловік зазвичай вибирає собі таку жертву, яка не представляє для нього небезпеки і не може вплинути на його самоповагу. Часто при заміщенні мішенню є дружина або чоловік. Тому в багатьох сім'ях дружини навчаються не обговорювати спірних питань, коли у їх супутника життя поганий настрій.

Реактивна освіта. Реактивна освіта — це дії, прямо протилежні неприйнятним спонукам. Цей захисний механізм діє в ситуаціях, коли людина відчуває таку сильну провину, що щосили прагне не визнавати існування своїх дійсних мотивів. У результат його поведінка стає неприродною. Припустимо, наша знехтувана бідолаха жахливо зненавиділа жінок. Із-за цієї ненависті він відчуває за собою провину і несвідомо намагається довести, ніби жінки йому подобаються. Щоб підтвердити своє хороше відношення до жінок, він стає лідером руху за жіноче рівноправ'я, пише статті з жіночих проблем, збирає засоби, бере участь в демонстраціях, носить плакати і очолює марші жіночого руху.

Іноді батьки, в глибині душі незадоволені тим, що їм доводиться виконувати батьківські обов'язки, починають надмірно опікати своїх дітей. Оскільки небажання піклуватися про власних дітей вважається неприйнятним, ці батьки намагаються довести, що насправді вони дуже дбайливі. В результаті вони надмірно опікають дітей, і їх поведінка виглядає підкресленою.

Компенсація. Компенсація дозволяє відшкодувати упущення і недоліки в одній області діяльності успіхами в іншій. Наш герой міг би повернутися на роботу і справою довести, що він видатний працівник. Механізм компенсації дозволяє людині замаскувати свої недоліки і підкреслити достоїнства. Дитина, якій погано дається навчання, може спробувати для завоювання популярності серед однолітків вивчити більше дотепних анекдотів. Компенсація є розумним захисним механізмом і зазвичай приводить до хорошої адаптації.

Сублімація. Сублімація — це найбільш широко відомий механізм психологічного захисту. Енергія неприйнятних спонук прямує в русло позитивної, творчої або творчої діяльності. Якби наш герой, повернувшись з бару, склав красивий блюз про знехтувану любов і самоту, то це означало б, що діє механізм сублімації. Прикладами сублімації є багато прекрасних віршів про нещасну любов і волелюбні народні пісні, складені пригнобленими людьми.

Компенсація і сублімація вважаються найздоровішими і прийнятнішими зі всіх механізмів психологічного захисту. Оскільки захисні механізми діють несвідомо, як правило, люди не підозрюють про їх існування.

23. Аналіз "Я - концепції".

«Я - концепція» - це власне уявлення про себе або образ самого себе, тобто сукупність думок про своє здоров'я, зовнішність, характер, вплив на тих, що оточують, здібності і недоліки. Вона не завжди відповідає дійсності. Одним з аспектів «Я - концепції» є самооцінка: при високій самооцінці людина сприймає себе в позитивному світлі, тоді як при низькій самооцінці «Я - концепція» носить негативний характер.

Поняття «Я» - є центральним утворенням характеру. Виділив «Я» вперше У. Джеймс. Він виділяв дві базові складові. Одна фіксувала зміст життєвого досвіду (Я - як суб'єкт), а інша позначала процес усвідомлення людиною цього досвіду (Я - об'єкт). У структурі Я - концепції об'єднуються дві тенденції: «Я - яким мене бачать інші» і «Я - яким я сам себе бачу». Карл Роджерс дає таке визначення «Я - концепції»:

«Уявлення індивіда про власні характеристики і здібності, про можливості його взаємодії з іншими людьми і навколишнім світом; уявлення про цілі і ідеї, що мають позитивну або негативну спрямованість». Формування Я - концепції - результат:

- 1) Фізичного розвитку, що впливає на формування образу тіла (фізичне Я);
- 2) когнітивного і емоційного розвитку (психічне Я);
- 3) формування навиків соціальної взаємодії, що виникають в результаті програвання суб'єктом ряду соціальних ролей (соціальне Я).

Я - концепція як центральна підструктура характеру, складається в період 6-11 років.

Глобальні відчуття саме цінності виявляються як риса вдачі у віці 6-7 років. Характер пов'язаний як із способами самовираження, так і з механізмами

захисту від несприятливих для особи дій. Одне з найважливіших — відчуття незалежності (прообраз особової самостійності) пов'язане з можливістю здійснення вільного вибору. Вплив цієї ознаки на загальне відчуття благополуччя виявляється найгостріше в дитинстві і старості.

Образ Я виступає регулятором практично всіх особових і в першу чергу, характерологічних процесів, виявляючись в найрізноманітніших формах поведінки. У цьому відображається психологічний компонент Я — концепції.

Характер - цілісна сукупність, що позначає приховану за різними проявами людського Я природу особи.

Сьогодні ці поняття нерозривно пов'язані з такими характеристиками як мотиви, особові орієнтації, Я - концепція (включаючи самооцінку як центральний компонент). От як представлений характер у С.Л. Рубінштейна в книзі „Характер як сукупність генералізованих (т.е. узагальнених, стійких і переважаючих) мотивів в структурі особи». Характер: Я – концепція (образ я - уявлення про себе і інших); самореалізація; спрямованість (на предмет — мотиви досягнення успіху; на інших – мотиви взаємодії).

Структура Я включає головні регулятивні інтеграційні функції, серед яких можна виділити два основні типи:

- интроцентрические (орієнтовані на здійснення особистих завдань і цілей);
- экстроцентрические (орієнтовані на здійснення завдань і цілей, не пов'язаних безпосередньо з власним).

Регулююча роль структури Я полягає в тому, що вона складає джерело мотивації направлених на підтримку до дій, захист, і розвиток власної особи.

Відповідно до описаної ролі Я виділили 4 типи регуляції поведінки:

1. егоцентричний;
2. аллоцентрический;
3. социцентрический (перевага цілої соціальної групи, суспільств);
4. альтруїстичний.

Теофраст запропонував першу класифікацію характеру, описавши велику кількість типів особи - брехливий або чесний, хитрий або простодушний.

Виявлення структури характеру пов'язане з появою і розвитком в психології поняття «воля», а також «розум і відчуття». Сьогодні ці поняття нерозривно пов'язані з такими характеристиками як мотиви, особові орієнтації, Я-концепція (включаючи самооцінку як центральний компонент).

Зафіксовані в психологічному образі — Я усвідомлені і неусвідомлені уявлення людини про саме собі можна виявити за допомогою різних методів, зокрема - використовуючи техніку малювання. Малюнки дають психологові інформацію, як про особливості психічних процесів, так і про специфіку особових характеристик.

24. Поняття "конфлікт", структура конфліктів.

Конфліктологія є однією з наймолодших галузей наукового знання, що розвинулася на стику багатьох наук і перш за все — соціології і психології.

Конфліктологія виділилася як відносний самостійний напрям в соціології в кінці 50-х років XX століття і спочатку отримала назву «Соціологія конфлікту». Ця подія зв'язується з роботами Р. Дарендорфа (Німеччина) «Соціальні класи і класові конфлікти в індустріальному суспільстві» (1957), а також А. Козера (США) — «Функції соціальних конфліктів» (1956).

У цей же період аналогічна ситуація спостерігається і в психології. Завдяки дослідженням М. Шерифа, Д. Рапопорта, Р. Доза, Л. Томпсона, До. Томаса, М. Дойча, Д. Ськотт і ін. *психологія конфлікту* виділяється як відносний самостійний напрям.

Дослідження в області соціології конфлікту і особливо в області психології конфлікту сприяли розвитку *конфликтологической практики*. Становлення конфликтологической практики відбувається в 70-і роки XX сторіччя. У цей період Горовіц і Бордман створюють програму психологічного тренінгу, направленою на навчання конструктивній поведінці в конфліктній взаємодії. Ч. Освуд розробив методику ПОИР (Поступові і обопільні ініціативи по розрядці напруженості), призначену для вирішення міжнародних конфліктів.

У становленні конфликтологической практики особливе місце зайняли переговорні методики вирішення конфлікту (Д. Скотт; Ш. і Р. Боуер; Г. Келман і ін.). Розробка технологій переговорів за участю посередника-медіатора (У. Лінкольн, Л. Томпсон, Р. Рубін і ін.) привела до створення в США в 70-80-х роках учбових закладів по підготовці фахівців-медіаторів. У цей період часу усесвітню популярність придбав Гарвардський метод «принципових переговорів» Р. Фішера і У. Юрі.

У 80-і роки виникають конфликтологические центри в США і інших країнах світу. А в 1986 році в Австралії за ініціативою ООН створюється Міжнародний центр вирішення конфліктів. У Росії перший центр по вирішенню конфліктів був створений в Санкт-Петербурзі на початку 90-х років.

Найзагальніше уявлення про предмет конфліктології дає етимологія слова «Конфліктологія» — «наука про конфлікти». Точніше уявлення можна отримати з наступного визначення: Конфліктологія — це система знань про закономірності і механізми виникнення і розвитку конфліктів, а також про принципи і технології управління ними.

Конфлікт—ето таке відношення між суб'єктами соціальної взаємодії, яка характеризується їх протиборством на основі протилежних направлених мотивів (потреб, інтересів, ідеалів, переконанні) або думок (думок, поглядів, оцінок і т. п.).

Для з'ясування суті конфлікту важливо виділити його основні ознаки і сформулювати необхідні і достатні умови його виникнення. Представляється достатнім виділити два таких ознаки:

1. Конфлікт завжди виникає на основі протилежних напрямлених, мотивів або думок. Такі мотиви і думки є необхідною умовою виникнення конфлікту.
2. Конфлікт — це завжди протиставлення суб'єктів соціальної взаємодії, яка характеризується завданням взаємного збитку (морального, матеріального, фізичного, психологічного і т. п.).

Виходячи з вищесказаного, можна сформулювати необхідні і достатні умови виникнення (настання) конфлікту.

Необхідними і достатніми умовами виникнення (настання) конфлікту є наявність у суб'єктів соціальної взаємодії протилежно направлених мотивів або думок, а також стан протиставлення між ними. Визначимо основні структурні елементи конфлікту :

Сторони конфлікту — це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту або ж явно або що неявно підтримують що конфліктують.

Предмет конфлікту — це те, із-за чого виникає конфлікт.

Образ конфліктної ситуації - це відображення предмету конфлікту в свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії.

Мотиви конфлікту - це внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту (мотиви виступають у формі потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань).

Позиції конфліктуючих сторін — це те, про що вони заявляють один одному в ході конфлікту або в переговорному процесі.

Структуру конфлікту можна представити у вигляді схеми (рис.1).

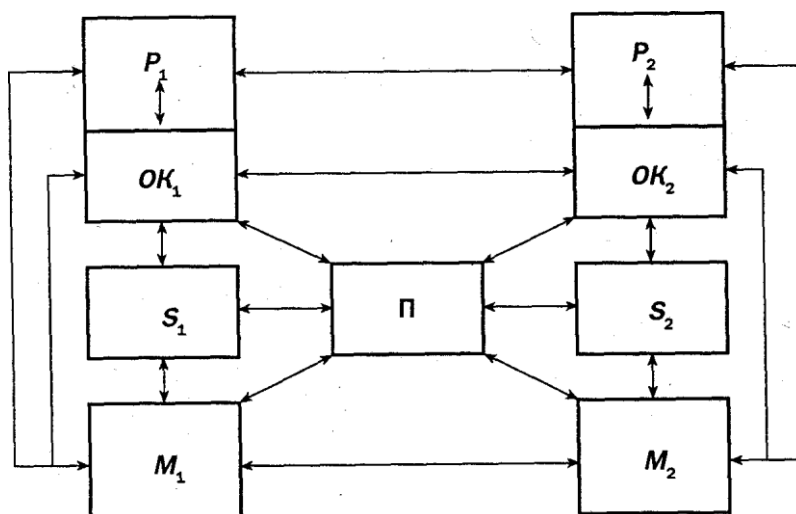


Рис.1. Структура конфлікту

S1 і S2 — сторони конфлікту (суб'єкти конфлікту); П — предмет конфлікту;
OK1 і OK2 — образи предмету конфлікту (конфліктній ситуації); M1 і M2 —
мотиви конфлікту;
P1 і P2 — позиції конфліктуючих сторін.

25. Типи поведінки в конфлікті.

Основні етапи конфлікту:

1. Виникнення і розвиток конфліктної ситуації. Конфліктна ситуація створюється одним або декількома суб'єктами соціальної взаємодії і є передумовою конфлікту.

2. Усвідомлення конфліктної ситуації хоч би одним з учасників соціальної взаємодії і емоційне переживання їм цього факту. Следствиями і зовнішніми проявами подібного усвідомлення і пов'язаних з ним емоційних переживань можуть бути: зміна настрою, критичні і недоброзичливі вислови в адресу свого потенційного супротивника, обмеження контактів з ним і т.д.

3. Початок відкритої конфліктної взаємодії. Цей етап виражається в тому, що один з учасників соціальної взаємодії, що усвідомив конфліктну ситуацію, переходить до активних дій (у формі демаршу, заяви, попередження і т. п.), направлених на завдання збитку «супротивникові». Інший учасник при цьому усвідомлює, що дані дії направлені проти нього, і, у свою чергу, робить активні у відповідь дії проти ініціатора конфлікту.

4. Розвиток відкритого конфлікту. На цьому етапі учасники конфлікту відкрито заявляють про свої позиції і висувають вимоги. Разом з тим вони можуть не усвідомлювати власних інтересів і не розуміти суті і предмету конфлікту.

5. Вирішення конфлікту. Залежно від змісту, вирішення конфлікту може бути досягнуте двома методами (засобами): педагогічними (бесіда, переконання, прохання, роз'яснення і т. п.) і адміністративними (переклад на іншу роботу, звільнення, рішення комісій, наказ керівника, рішення суду і т. п.).

Фази конфлікту безпосередньо пов'язані з його етапами і відображають динаміку конфлікту, перш за все з погляду реальних можливостей його дозволу. Основними фазами конфлікту є:

- 1) начальная фаза;
- 2) фаза підйому;
- 3) пік конфлікту;
- 4) фаза спаду.

Важливо пам'ятати, що фази конфлікту можуть повторюватися циклічно. Наприклад, після фази спаду в 1-му циклі може початися фаза підйому 2-го циклу з проходженням фаз піку і спаду, потім може початися 3-й цикл і т.д. При

цьому можливості вирішення конфлікту в кожному подальшому циклі звужуються.

Описаний процес можна зобразити графічно (мал. 2.)



Мал. 2 Фази конфлікту

З'ясування суті того, як саме виникають конфлікти, має істотне значення для визначення способів їх дозволу. У справжній темі ми розглянемо деякі з простих механізмів, які були описані в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів.

Один з вітчизняних дослідників в області конфліктології В. П. Шейнов в своїй книзі «Конфлікти в нашому житті і їх дозвіл» приводить три формули конфліктів (А, Би і В).

Практичне значення формул конфліктів полягає в тому, що вони дозволяють достатньо швидко проводити аналіз багатьох конфліктів і знаходити шляхи їх дозволу.

Перша формула відображає залежність конфлікту (КФ) від конфліктогенів (КФГ).

Конфліктогени — це слова, дії (або відсутність дій), які можуть привести до конфлікту. Механізм розвитку конфлікту по першій формулі ґрунтується на негативному сприйнятті і негативній реакції особи, проти якої застосований конфліктоген. За відсутності вольового регулювання такої реакції вона має тенденцію розвитку за законом ескалації, тобто наростання.

Конкретніше першу формулу конфлікту схемний можна виразити таким чином: КФГ1 -> КФГ2 -> КФГ3 ->... -> КФ, де КФГ1 — перший конфліктоген; КФГ2 — другий конфліктоген, відповідь на перший; КФГ3 — третій конфліктоген, відповідь на другий, і т.д.

При цьому важливо мати на увазі, що $\text{КФГ2} > \text{КФГ1}$, $\text{КФГ3} > \text{КФГ2}$ і т. д., тобто кожен у відповідь конфліктоген є сильнішим, ніж той, на який він відповідає (Закон ескалації конфліктогенів).

Конфлікти, що виникають по першій формулі, умовно називають конфліктами типу А. Важно відзначити, що за спостереженнями фахівців, 80 % конфліктів виникає крім бажання їх учасників і по вищенаведеній формулі. У зв'язку з цим слід запам'ятати два правила безконфліктної взаємодії.

Правило 1. Не вживайте конфліктогени.

Правило 2. Не відповідайте конфліктогеном на конфліктоген.

Для успішного застосування сформульованих правил важливо знати конкретні прояви конфліктогенів. У таблиці 1 дається характеристика деяких конфліктогенів, що найчастіше зустрічаються на практиці у відносинах між людьми.

Типи конфліктогенів

Таблиця 1

Характер конфліктогена	Форма прояву
Пряме негативне відношення	Наказ, загроза; зауваження, критика; звинувачення, насмішка; знуцання, сарказм
Поблажливе відношення	Принизлива утіха; унизительная похвала; докір; жартування
Хвастощі	Захоплена розповідь про свої реальні і уявні успіхи
Менторські відносини	Категоричні оцінки, думки, вислови; нав'язування своїх рад, своєї точки зору; Нагадування про неприємний; моралі і повчання
Нечесність і нещирість	Приховування інформації; обман або спроба обману; Маніпуляції свідомістю людини
Порушення етики	Заподіяні випадково незручності без вибачення; Ігнорування партнера по спілкуванню (не поздоровався, не запросив сісти, не проявив уваги, продовжує займатися сторонніми справами і т. п.); перебиття співбесідника; Переклад відповідальності на іншу людину
Регресивна поведінка	Наївні питання; посилення на інших при отриманні справедливого зауваження; сперечання

Друга формула відображає залежність конфлікту (КФ) від конфліктної ситуації (КС) і інциденту (И) і виражається таким чином: $КС+И=КФ$

Суперечності, що КС-накопилися, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії і такі, що об'єктивно створюють ґрунт для реального протиставлення між цими суб'єктами.

I- 1) зовнішнє відкрите протиставлення сторін, що виникло вперше; 2). Збіг обставин, що є приводом для конфлікту.

Дана формула указує спосіб вирішення таких *конфліктів*, які умовно називають *конфліктами типу Б*: **усунути конфліктну ситуацію і вичерпати інцидент.**

Третя формула відображає залежність конфлікту (КФ) від декількох конфліктних ситуацій (КС). Її можна виразити таким чином: $КС1+ КС2+...+ КСп= КФ$, при цьому $п \rightarrow 2$ Словами цю формулу можна виразити так: Сума два або більш конфліктних ситуацій приводить до конфлікту. *Конфлікти, що виникають по третій формулі, умовно називають конфліктами типу В.* *Разрешение* таких конфліктів зводиться до усунення всіх конфліктних ситуацій.

Теорія трансакционного (трансактного) аналізу була розроблена американським психотерапевтом Ериком Берном в 60-х роках ХХ століття. Основні положення цієї теорії викладені ним в книзі «Люди і ігри» і широко використовуються в психотерапії при лікуванні різних психічних розладів, а також в роботі психологів по корекції поведінки людини.

Теорія трансактного аналізу може бути з успіхом застосована в практиці прогнозування конфліктів і їх попередження в міжособовій взаємодії (МЛВ).

Поняття «Трансактний аналіз» означає аналіз взаємодій. Центральною категорією цієї теорії є «трансакція». Трансакція — це одиниця взаємодії партнерів по спілкуванню, що супроводжується завданням їх позиції.

Е. Берн відмітив, що ми в різних ситуаціях займаємо різні позиції по відношенню один до одного, що знаходить своє віддзеркалення у взаємодії (трансакціях). Основними позиціями при цьому є три, які умовно були названі Е. Берном: Батько, *Дорослий* і Дитина (Дитя). Надалі скорочено ми їх позначатимемо відповідно буквами: Р, В і Д.

Дитина — проявляє відчуття (образи, страху, провини і т. п.), підкоряється, пустує, проявляє безпорадність, ставить питання: «Чому я?», «За що мене покарали?», вибачається у відповідь на зауваження і т.п.

Батько — вимагає, оцінює (засуджує і схвалює), учить, керує, протегує і т.п.

Дорослий — працює з інформацією, міркує, аналізує, уточнює ситуацію, розмовляє на рівних, апелює до розуму

логіці і т.п.

Алгоритм трансактного аналізу:

1. Скласти матрицю:

Si	Sm
P	P
У	У
Д	Д

2. Виділити суб'єкти МЛВ (Si — ініціатор, Sm — «мішень»)

3. З'ясувати, з яких позицій виступає кожний з суб'єктів МЛВ: Р, В, Д.

4. З'ясувати спрямованість позиції кожного суб'єкта МЛВ і позначити стрілками в матриці.

5. По матриці визначити суму розбіжностей в позиціях.

6. Зробити висновок:

а) сума розбіжностей рівна нулю — відсутність конфліктної ситуації;

б) сума розбіжностей від одного до чотирьох свідчить про наявність конфліктної ситуації.

Графічно двовірна модель стратегій поведінки в конфлікті Томаса - Кілмена представлена на таких стратегіях як: **Суперництво, Співпраця, Компроміс, Уникнення, Пристосування**.

високий

— При аналізі конфліктів на основі даної моделі важливо пам'ятати, що рівень спрямованості на власні інтереси або інтереси суперника залежить від трьох обставин:

1) зміст предмету конфлікту;

2) цінності міжособових відносин;

3) індивідуально-психодогических особливостей особи.

Особливе місце в оцінці моделей і стратегій поведінки особи в конфлікті займає цінність для неї міжособових відносин з протидіючою стороною. Якщо для одного з суперників міжособові відносини з іншим (дружба, любов, товариство, партнерство і т. д.) не представляють ніякої цінності, то і поведінка його в конфлікті відрізнятиметься деструктивним змістом або крайніми позиціями в стратегії (примушення, боротьба, суперництво). І, навпаки, цінність міжособових відносин для суб'єкта конфліктної взаємодії, як правило, є істотною причиною конструктивної поведінки в конфлікті або спрямованістю такої поведінки на компроміс, співпрацю, відхід або поступку. На основі вищевикладеного представляється можливим доповнити двовірну модель Томаса—кілмена третім вимірюванням — цінністю міжособових відносин (МЛО).

26. Культура виходу з конфліктів.

Культура виходу з конфлікту включає ряд важливих складових.

По-перше, необхідність поглянути на конфлікт як на завдання, яке повинне бути вирішене: в першу чергу визначити причину конфлікту, а потім - застосувати відповідну техніку його рішення. Наприклад, причину і тип конфлікту можна визначити згідно теорії одного з вітчизняних дослідників в області конфліктології В. П. Шейнова по його книзі «Конфлікти в нашому житті і їх дозвіл», де приводиться три формули конфліктів (А, Би і В).

Крім того, для аналізу причин конфлікту може бути застосований метод творчої візуалізації; метод мозкового штурму може бути корисний при пошуку альтернатив; метод автоматичного запису може бути використаний для з'ясування власних реакцій на ті або інші можливості; метод уявного уявлення може допомогти запитати самого сіючі і отримати пораду внутрішнього голосу відносно вибору. Нарешті, метод уявного контролю або техніка вольового мислення можуть бути використані для вироблення достатньої внутрішньої мотивації або контролю з метою реалізації нових рішень.

Причини конфліктів бувають разные:

- викликані обставинами
- особливостями залучених в них людей /важких/
- обумовлені порушеною нормою поведінки або відношення, що повторюється, між людьми з недостатнім спілкуванням і розумінням

У – других, застосовується техніка управління конфліктом. Одна з такої техніки це раціонально-інтуїтивний метод вирішення конфлікту - сукупність способів психологічної корекції, направленої на забезпечення конструктивної взаємодії конфліктантов, на основі самоконтролю емоцій.

У книзі С.М.Емельянова «Практикум по конфліктології»(2004,с.124-126), вказані наступні способи позбавлення від гніву: « заземлення», проектування гніву на «екран», очищення аури і конечно- недопущення гнева-самоконтроль емоцій. В цьому випадку позитивний ефект дає обмін змістом емоцій.(Я починаю сердиться або Хочеш ти ударити і т.д.)

Із самого початку цей метод залучає до роботи вашу свідомість і вашу інтуїцію при здійсненні вибору образу, дії в конфліктній ситуації. Ваш підхід ґрунтується на оцінці і придушенні народжуваних конфліктом емоцій - ваших власних і інших людей. Розум і інтуїція, а не нові емоції повинні протиставити цим відчуттям. Після придушення емоцій ви можете використовувати розум і інтуїцію для того, щоб знайти компромісне рішення. Якщо подавити емоції неможливо – краще піти. Якщо відхід здійснити належним чином, то він може бути як ефективним варіантом вибору, так і вирішенням проблеми. Основними двома видами емоцій як джерел конфліктів є роздратування і недовір'я.

Конфліктна ситуація може породити велику кількість роздратування, і часто необхідно дати йому невеликий вихід перед тим, .как люди почнуть

спілкуватися. Проте важливо не вийти за межі, щоб не розжарити ще більше роздратування. Ви можете сказати собі: Тобі слід зупинитися. Зараз не час згадувати минуле", "Ми обидва роздратовані, але це роздратування нікуди нас не приведе. Тепер давайте подумаємо разом над тим, що ми могли б зробити в майбутньому?". Тоді, опанувавши своїми емоціями, пов'язаними з минулим, ви зможете в сьогоднішній продуктивно працювати, разом над вирішенням конфлікту.

Важливо підтримувати високу самооцінку в переговорному процесі.

При виборі ефективного стилю вирішення конфлікту ключовими є два аспекти: влада іншої людини по відношенню до вас і що можна чекати від цієї людини

Якщо ви володієте більшою владою, чим інша людина, то ви можете використовувати стиль конкуренції і наполегливо добиватися того, чого ви хочете. Ви можете змусити іншого чоло. століття до поступки (тобто до пристосування). Проте, якщо більшою владою володіє інша людина, то пристосовуватися вже слід вам. Якщо ж ви намагаєтеся досягти компромісу в ситуації, в якій положення сторін не рівні, то слід мати на увазі, що різниця у владі має основне значення для підсумку конфлікту. Якщо людина, що має велику владу, не погодиться забути про цю перевагу в конфліктній ситуації, то компроміс дає кращий результат для того, у кого більше влади. Для того, щоб отримати велику частину того, що він хоче, у нього є більше можливостей.

Зрозуміло, ваша реакція на конфлікт з людиною, що володіє великою владою, залежатиме і від конкретної ситуації. Якщо ви маєте справу з такою людиною, яка займає по відношенню до вас жорстку позицію, то йти на протистояння, мабуть, не кращий для вас варіант; ви просто програєте. Вам слід задуматися, наскільки важлива для вас поставлена мета, і чи можете ви добитися бажаного у відкритій боротьбі. Якщо вона достатньо важлива, то, можливо, вам варто заручитися підтримкою інших людей або укріпити якимсь чином власні позиції. Проте, якщо ви відчуваєте, що знаходитесь в невігравшому положенні або що небезпека поразки дуже велика, то вам слід пристосуватися до іншої людини і поступитися йому. Це справедливо особливо в тих випадках, коли можлива втрата дуже значительна—робота, дружба або пошана співробітників.

Навіть якщо різниця у владі відсутня, але інша людина займає з якогось питання дуже жорстку позицію, ви можете вибрати відступ. Якщо друг, якого ви цінуєте, має деякі міркування, з якими ви не згодні, краще тимчасово погодитися з ними, чим наполягати на своєму. Тим самим ви можете запобігти вибуху, і продемонструєте пошану до друга і наскільки ви цінуєте ваші взаємини.

Можливості іншої людини можуть бути надзвичайно важливі, коли ви намагаєтеся співробітничати з ним або досягти часткового компромісу. Для досягнення успіху в обох випадках ви повинні володіти приблизно рівною владою або бути такими не приймати до уваги різницю в положеннях. Але

одного цього недостатньо. Необхідно, щоб ви мали справу з тією людиною, яка хоче доброзичливо обговорити і улагодити питання. Інакше, ця людина може спробувати скористатися своєю перевагою, особливо, якщо відчує, що ви готові поступитися. Тоді ви можете виявити, що ваші спроби співробітничати або добитися компромісу знехтувані, більш вольовим конкурентним настроєм іншої людини, що прагне схилити вас до пристосування. Таким чином, для того, щоб співпраця або компроміс виявилися ефективними, в це ви повинні вірити обидва. Якщо ви відчуваєте, що вибраний вами стиль не подобається іншій людині, то цей стиль може не принести вам успіху.

Ідеальним є чесний і доброзичливий підхід до вирішення конфлікту. Ймовірно, ви захочете також визначити ті ситуації, в яких ви не зможете досягти цього, оскільки різниця в положеннях або в можливостях роблять вас уразливими для напористої або корисливої людини. У таких випадках краще визнати цю різницю відразу і вибрати захисний стиль, чим втрачати час, намагаючись застосувати ті підходи, які можуть бути ефективними при рівності або при обопільній чесності і доброзичливості.

Коли ви залучені в конфлікт, важливо пам'ятати про свої інтереси, але також важливо і те, щоб власні інтереси не тьмарили вам все інше. Наприклад, ви хочете добитися надання житловій площі іншій людині. І ви бажаєте знати, що вас чекає при рішенні цього питання, хочете "визначити свої пріоритети. Вам слід оцінити, наскільки важлива для вас поставлена мета по відношенню до тих труднощів, які ви повинні будете подолати для її досягнення. Якщо мета коштує того, то, можливо, варто зайняти більш вольову позицію для досягнення її в цій ситуації. Або, можливо, ви виявите спосіб досягнення цієї мети за допомогою Відходу від ситуації, що склалася, і, отже, ухилення від конфлікту. З іншого боку, у вас можуть бути інші пріоритети, наприклад, збереження миру у взаєминах або зберігши місця роботи. При цьому кращими підходами можуть виявитися відступ або компроміс, щонайменше, — на перших порах.

Критерії успішності, засоби і способи, необхідні для формування успішності міжособового спілкування, можуть бути виведені по аналогії з критеріями ефективності групової діяльності. Відсутність конфліктів не є надійним показником успішності з двох причин: а) замість відкритих конфліктів може спостерігатися напруженість, замаскована під ввічливим спокійним тоном, формальним контактом; би) конфлікти в сучасній соціальній психології не розглядаються як абсолютне зло, за ними признається певна позитивна роль.

Успішність будь-якої групової діяльності в соціально-психологічному аспекті визначається досягненням мети (у неформальному міжособовому спілкуванні ними є контакт, психологічна близькість, довірчі відносини); задоволеністю (в даному випадку — задоволеність самим процесом спілкування, коли в ході спілкування не виникає відчуття досади, тривалих пауз і т. п.); відсутністю труднощів (в першу чергу напруженості, скутості, внутрішніх перешкод, зажатості і ін.).

Таким чином, психологічним показником успішності неформального міжособового спілкування є його *спонтанність, легкість, забезпечена навиками і хорошою саме регуляцією, задоволеність спілкуванням унаслідок досягнення психологічного контакту і взаєморозуміння*. При цьому задоволеність спілкуванням і відносинами визначається як характеристика суб'єктивної сторони міжособових відносин на свідомому і несвідомому рівнях; психологічний стан, що володіє мобілізуючим ефектом в багатьох видах діяльності; включає відчуття повноцінності і стабільності міжособових відносин за відсутності страхів, підозрілості, напруженості, відчуття самоти.

Успішність спілкування виявляється в досягненні і збереженні психологічного контакту з партнером в цілях стабілізації міжособових відносин на їх оптимальній стадії розвитку через досягнення сумісності, згоди, взаємної пристосованості і задоволеності шляхом гнучкого коректування цілей, умінь і станів, способів дії відповідно до змінних обставин.

В даному випадку успішність визначається скоріше не як одиничний кінцевий результат, але як процес, в який обидва партнери повинні зробити рівний внесок, щоб досягти стану взаємної задоволеності.

Повертаючись до питання про стадії довірчого спілкування, слід відмітити, що контактність і комунікативна сумісність забезпечують перехід до стадії комунікативної успішності, на якій виникає ефект легкості, свободи, емоційної підтримки і співчуття, взаєморозуміння і задоволеності відносинами. Кульмінаційну стадію довірчого спілкування знаменує відчуття психологічної близькості і безумовного ухвалення один одного. Отже, успішність довірчого спілкування розглядається як певний результат зусиль по подоланню труднощів і психологічних бар'єрів, накопичення позитивного досвіду взаємодії, як непростий шлях до згоди і співзвуччя, емоційного і психологічного резонансу, який, зрештою, виливається у відчуття людської близькості, що відчувається і переживається.

Як інтегральна характеристика комунікативної поведінки людини, **успішність спілкування розвивається з віком, у міру придбання і розширення круга соціальних умінь, зростання довіри до себе і своїх можливостей.**

7. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання за різними видами роботи

Вид роботи	бали	Критерії
Практичні заняття	0 балів	Студент не бере участі в практичному занятті, є лише спостерігачем.
	1 бал	Студент бере активну участь у практичному занятті. Висловлює власні міркування, наводить доцільні приклади.
Індивідуальне	0 балів	Завдання не виконано.

навчально-дослідне завдання	1 бал	Завдання виконано формально, стандартними книжковими фразами, без власних роздумів.
	2 бали	Завдання виконано з творчим підходом, містить нешаблонні фрази, розгорнуте, цікаве, відрізняється власними роздумами, висновками.
Контрольна модульна робота	0 балів	Відповіді на запитання неправильні.
	1 бал	Відповіді на запитання загалом правильні, проте наявні помилки у визначеннях.
	2 бали	Відповіді на запитання правильні, повні, обґрунтовані, логічно побудовані.

Критерії оцінювання підсумкового контролю (екзамен)

бали	Критерії
0 балів	Відповіді на запитання відсутні.
1-5 балів	Відповіді на запитання неповні, невпевнені. Відсутні приклади практичного використання.
6-10 балів	Студент не вміє логічно думати, робити власні висновки. Відповіді на запитання формальні, книжкові. Не наведено прикладів практичного використання.
11-15 балів	Відповіді на запитання загалом правильні, проте наявні помилки у визначеннях. Студент намагається робити власні висновки, наводить приклади практичного використання.
16-20 балів	Студент уміє розмірковувати, робити власні висновки. Відповіді на запитання повні, обґрунтовані, логічно побудовані, з прикладами практичного використання.

Критерії оцінювання за всіма видами контролю

Сума балів	Критерії оцінки
Відмінно (90 – 100 А)	Студент вільно володіє навчальним матеріалом і науково-понятійним апаратом соціальної психології як науки на підставі вивченої основної та додаткової літератури, аргументовано висловлює свої думки, виявляє творчий підхід до виконання індивідуальних та колективних завдань під час самостійної роботи. Усні відповіді відрізняються впевненістю, повнотою, логікою та аргументованістю. Володіє культурою соціально-психологічних досліджень. Має міцні знання про: концептуальні засади соціально-психологічних шкіл, систему наук, зв'язки з іншими науками, основні соціально-психологічні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної психології; основні принципи, методи і форми організації соціально-психологічного дослідження. Здатний:

	оперувати базовими психологічними знаннями; виявляти креативність у вирішенні психологічних ситуацій, адаптуватися й діяти в нових ситуаціях; аргументувати, переконувати і відстоювати свою позицію засобами вербального і невербального спілкування. Уміє: працювати в команді, демонструючи навички міжособистісної взаємодії, користуватися технічним обладнанням у викладанні навчального матеріалу; здійснювати самостійний пошук необхідної інформації, зокрема й електронної, аналізувати й передавати її.
Добре (82-89 В)	Студент володіє навчальним матеріалом і основними науково-понятійними категоріями соціальної психології як науки на підставі вивченої основної та додаткової літератури, висловлює свої думки, виявляє творчий підхід до виконання індивідуальних та колективних завдань під час самостійної роботи. Усні відповіді відрізняються логікою та аргументованістю, хоча вони не завжди повні. Володіє культурою соціально-психологічних досліджень. Має знання про систему соціально-психологічних наук, зв'язки з іншими науками, основні соціально-психологічні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної психології; основні принципи, методи і форми організації соціально-психологічного дослідження. Здатний: оперувати базовими соціально-психологічними знаннями; виявляти творчість, проте потребує певної допомоги з боку викладача в нестандартних ситуаціях; відстоювати свою позицію засобами вербального і невербального спілкування. Уміє: працювати в команді, демонструючи навички міжособистісної взаємодії; користуватися технічним обладнанням у викладанні навчального матеріалу і проведенні виховних заходів; здійснювати самостійний пошук необхідної інформації, зокрема й електронної, аналізувати й передавати її; обирати методи навчання.
Добре (74-81 С)	Студент володіє певним обсягом навчального матеріалу, здатний його аналізувати, але не має достатніх знань та вмінь для формулювання висновків, допускає несуттєві неточності. Усні відповіді відрізняються невпевненістю, є загалом правильними, але не повними. Під час дослідження виявляє неточності, припускається незначних помилок в його аналізі. Має на достатньому рівні знання про систему соціально-психологічних наук, зв'язки з іншими науками, основні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної психології; основні принципи, методи і форми організації навчальної роботи контролю, оцінювання навчальної діяльності учнів; сутність, принципи, форми, методи

	організації соціально-психологічних досліджень. Не завжди виявляє творчість у вирішенні освітніх ситуацій, губиться в нестандартних ситуаціях. Уміє працювати в команді, проте подекуди виявляє схильність до прийняття позиції інших студентів; користуватися технічним обладнанням у викладанні навчального матеріалу і проведенні виховних заходів; здійснювати самостійний пошук необхідної інформації, зокрема й електронної, і передавати, проте утруднюється в її аналізі; подекуди недоцільно обирає методи навчання; викликає труднощі аналіз соціально-психологічних ситуацій, що виникають.
Задовільно (64-73 D)	Студент володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні або володіє частиною навчального матеріалу, уміє використовувати знання в стандартних ситуаціях. Має на задовільному рівні знання про систему соціально-психологічних наук, зв'язки з іншими науками, основні соціально-психологічні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної психології; припускається помилок при визначенні основних принципів, методів і форм організації соціально-психологічних досліджень; має прогалини у знаннях щодо сутності, принципів, форм, методів організації соціально-психологічних досліджень. Усні відповіді неповні, вирізняються неточністю, неаргументовані, припускається помилок у визначеннях. Не виявляє творчості у вирішенні нестандартних ситуацій, що викликають значні труднощі; здебільшого не має власної позиції. Не вміє працювати в команді, подекуди виявляє агресивність під час вирішення спірних питань. Частково демонструє вміння користуватися технічним обладнанням у викладанні навчального матеріалу.
Задовільно (60-63 E)	Студент має епізодичні знання про систему соціально-психологічних наук, зв'язки з іншими науками, основні соціально-психологічні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної науки; припускається суттєвих помилок у визначенні основних принципів, методів і форм організації соціально-психологічної роботи; мають прогалини знання щодо сутності, принципів, форм, методів організації соціально-психологічної діяльності. Усні відповіді неповні, неточні, неаргументовані, припускається значних помилок у визначеннях. Пасивний у вирішенні нестандартних ситуацій, що викликають значні труднощі; здебільшого не має власної позиції. Не вміє працювати в команді, поводить агресивно відносно інших студентів під час виконання групових завдань. вміє користуватися технічним обладнанням у викладанні навчального матеріалу виявляє епізодично; не вміє

	здійснювати самостійний пошук необхідної інформації, зокрема й електронної, її передання здійснюється не на належному рівні, а її аналіз викликає значні труднощі.
Незадовільно (35-59 FX)	Студент не володіє навчальним матеріалом, не має знань про систему соціально-психологічних наук, зв'язки з іншими науками, основні психологічні погляди видатних психологів в історії класичної і вітчизняної психології; не може визначити основні принципи, методи і форми організації соціально-психологічної роботи. Виявляє конфліктність під час роботи в команді. Не вміє вирішувати нестандартні ситуації; не має власної позиції. Відсутні навички пошуку, оброблення й аналізу інформації з різних джерел. Не вміє правильно обирати методи навчання.

Шкала оцінювання за всіма видами контролю:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90–100	A	відмінно
82–89	B	добре
74–81	C	
64–73	D	задовільно
60–63	E	
35–59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0–34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

8. Рекомендована література

Базова

1. Андреева Г.М. Социальная психология : Учеб. для высш. учеб. заведений / Г.М. Андреева. – М. : Наука, 2002. – 364 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 517 с.
3. Батарашев А.В. Психодиагностика способности к общению / А.В. Батарашев. – М. : ВЛАДОС, 1999. – 176 с.
4. Битянова М.Р. Социальная психология / М.Р. Битянова. – М. : Междунар. пед. акад., 1999. – 106 с.
5. Бороздина Г.В. Психология делового общения : учеб. пособие / Г.В. Бороздина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 224 с.
6. Введение в практическую социальную психологию / под ред. Ю.М. Жукова. – М. : Наука, 1999. – 255 с.

7. Гофман А.В. Мода и люди / А.В. Гофман. – М. : Академия, 2000.- 230с
8. Джонсан, Д.В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування. – К.:КМ Академия, 2003. – 288 с.
9. Запрудский Ю.Г. Конфликтология / Ю.Г. Запрудский, В.Н. Коновалов. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 320 с. – (Серия «Учебники и учебные пособия»).
10. Каменская Е.Н. Социальная психология : конспект лекций : учеб. пособие / Е.Н. Каменская. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 192 с.
11. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс – СПб. : ПитерКом, 1999. – 688 с. :
12. Мастенбрук В. Управление конфликтными ситуациями / В. Мастенбрук. – М. : Академия, 1999. – 256 с.
13. Мириманова М.С. Конфликтология : учеб. для студентов пед. учеб. заведений / М.С. Мириманова. – М. : Академия, 2004. – 320 с.
14. Москаленко, В.В. Соціальна психологія [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закладів. – К.:Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.
15. Парыгин Б.Д. Социальная психология / Б.Д. Парыгин. – СПб. : Питер, 1999. – 616 с.
16. Руденский Е.В. Социальная психология : курс лекций / Е.В. Руденский. – М. : ИНФРА, 1999. – 224 с.
17. Семечкин И.И. Социальная психология : учебник / И.И. Семечкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 608 с.

Допоміжна:

1. Соснин В.А. Социальная психология : учебник / В.А. Соснин, Е.А. Красникова. – М. : Форум : ИНФРА, 2008. – 336 с.
2. Социальная психология : учеб. пособ. для высш. учеб. заведений / А.Н. Сухов [и др.]. – М. : Академия, 2001. – 600 с.
3. Социальная психология личности в вопросах и ответах : учеб. пособие / под ред. В.А. Лабунской. – М. : Гардарики, 2001. – 397 с.
4. Швачко О.В. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 2002. – 11 с.
5. Шибутани Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 544 с.

9. Тести

1. Яке з даних визначень відповідає поняттю «Соціальна психологія» як наука.
 - А. «. наукове вивчення досвіду і поведінки індивіда у зв'язку з дією на нього соціального стимулу»
 - Б. «.. наукове дослідження відносин індивідів один до одного, в групах і в суспільстві»
 - В. «.. підрозділ психології, пов'язаний з конкретно науковим вивченням поведінки індивідів як функції соціальних стимулів»
 - Г. Все визначення
2. Г. Олпорт запропонував наступне розуміння соціальної психології
 - А. «соціальною психологією є вивчення залежності і взаємозалежності між

індивідуальними поведінками»

Б. «Наука про вплив на думки, відчуття і поведінку індивідів дійсної, уявної або передбачуваної присутності інших»

В. «Наука, яка вивчає факти, механізми і закономірності психічної діяльності».

Г. Все визначення.

3.3 роз'яснень, якими зазвичай супроводжуються визначення соціальної психології, можна виділити три пункти, що не викликають особливих розбіжностей:

А. Одиницею аналізу обирається індивід. Предмет вивчення визначається як вплив на індивіда інших індивідів (як основних елементів соціальної ситуації, основних соціальних стимулів і т. п.) Предмет вивчається відповідно до правил особливого способу пізнання.

Б. Соціальна психологія має справу з індивідом, але не з особою. Особа — це особлива область, предмет філософії, персонології. Індивід в соціальній психології — це людська одиниця.

В. Індивід в соціальній психології — це у жодному випадку не синонім «людини». Це особлива ідеалізація об'єкту «чоловік». Вона отримана в результаті виключення філософського аспекту, для зведення теорії до емпірії.

Г. Всі три варіанти

4. С. Московічі підрозділяє соціальну психологію як науку на:

А. Таксономічну, персонологічну і філософську

Б. Диференціальну, системну і таксономічну

В. Системну, ієрархічну і гуманістичну

Г. Все три варіанти

5. Для таксономічного підходу характерне:

А. Диференціація не об'єкту, а суб'єкту.

Б. Перенесення соціального на об'єкт.

В. Створення відносин між суб'єктом і об'єктом, опосередкованого втручанням ще одного суб'єкта — агента дії.

Г. Все три варіанти

6. Мета дослідження таксономічного підходу полягає у вивченні:

А. Того, як соціальні стимули впливають на процеси мислення, сприйняття, формування установок

Б. Того, як різні категорії людей реагують на об'єкт або на іншу людину.

В. Змінення реакцій в результаті простої присутності іншого індивіда.

Г. Все три варіанти

7. Прикладом таксономічного підходу можуть служити різні дослідження, що вивчали:

А. Соціальну фацілітацію

Б. Стремління до досягнень (межу, характерну для індивіда, що живе за законами протестантської етики) - як загальнолюдську межу.

В. Процес зміни установок при цілеспрямованому переконанні престижного комунікатора

Г. Все приклади.

8. Для диференціальної соціальної психології характерний:

А. Перенесення соціального на об'єкт.

Б. Диференціація не об'єкту, а суб'єкту.

В. Створення відносин між суб'єктом і об'єктом, опосередкованого втручанням ще одного суб'єкта — агента дії.

Г. Всі три варіанти

9. Мета дослідження диференціального підходу полягає у вивченні:

А. Сили реакції на різний подразник

Б. Зміни реакцій в результаті простої присутності іншого індивіда.

В. Того, як різні категорії людей реагують на об'єкт або на іншу людину.

Г. Всі варіанти

10. Прикладом диференціального підходу можуть служити різні дослідження, що вивчали:

А. Мотивацію до досягнення, лідерства, зрушення до ризику і т. д., у яких соціальні феномени пояснюються в термінах психологічних характеристик індивідів

Б. Соціальну фацілітацію

В. Динаміку групових процесів

Г. Всі варіанти

11. Для системної соціальної психології характерний:

А. Диференціація не об'єкту, а суб'єкту.

Б. Перенесення соціального на об'єкт.

В. Створення відносин між суб'єктом і об'єктом, опосередкованих втручанням ще одного суб'єкта — агента дії.

Г. Всі три варіанти

12. У системній соціальній психології з'являються два типи дослідження:

А. Великі або малі

Б. Статичне або динамічне

В. Гучне або тихе

Г. Просте або складні

13. Історично таксономічна соціальна психологія відповідає періоду:

А. 40-50-х років.

Б. 50-х-60-х років

В. Сучасності

Г. В майбутньому

14. Історично диференціальна соціальна психологія відповідає періоду :

А. Сучасному

Б. 40-50-х років.

В. 50-х-60-х років

Г. В майбутньому

15. Історично системна соціальна психологія відповідає періоду

А. В майбутньому

Б. 40-50-х років.

В. 50-х-60-х років

Г. Сучасності

16. Сучасне уявлення про предмет соціальної психології в нашій країні зв'язане з цікавістю

А. Все підходить

Б. До таксономічної і диференціальної психології

В. До символічного інтеракціонізму

Г. До діалектичної єдності двох аспектів: процесу опосередковування суб'єкт - об'єктного відношення соціальними зв'язками і одночасно процесу опосередковування суб'єкт - суб'єктного відношення їх спільною діяльністю по конкретному приводу.

17. Закони соціальної психології свідчать:

А. Суспільні явища визначають соціально-психологічні особливості науки

Б. Індивідуальні особливості особи позначаються на особливостях товарищескості

В. Група тисне на її індивіда

Г. Всі три явища

18. Вітчизняна психологічна наука у визначенні свого предмету виходить з принципу :

А. Системності

Б. Ієрархії

В. Діяльності

Г. Послідовності

19. У історії соціальної психології можна виділити такі етапи дискусії про предмет науки:

А. 10-е роки

Б. кінець XX сторіччя

В. початок 1917 року

Г. 20-е роки і кінець 50-х — початок 60-х років.

20. У 20-і роки дискусія про предмет соціальної психології стимулювала такими обставинами:

А. новою конституцією і кодексом про працю

Б. новий суспільний устрій висунув завдання розробки соціально-психологічної проблематики і боротьба між матеріалістичною і ідеалістичною психологією

В. боротьба між діалектичною і ідеалістичною психологією

Г. всі причини

21. У 20-і роки дискусія про предмет соціальної психології була за участю таких психологів:

А. Челпанов Г.І.

Б. Артемов В.А

В. Корнілов К.Н.

Г. Всі вчені

22. Точка зору В. А. Артемова : єдина психологія повинна бути підрозділена на:

А. біологічну науку в крузі соціальних проблем.

Б. на психологію індивіда і психологію колективу.

В. особливу науку — рефлексологію.

Г. методологію реактологію

23.Точка зору П. П. Болонського припускала, що психологія повинна бути підрозділена на :

А. психологію індивіда і психологію колективу.

Б. біологічну науку в крузі соціальних проблем.

В. особливу науку — рефлексологію.

Г. реактологію

24.Точка зору фізіолога В. М. Бехтерева припускала, що психологія повинна бути підрозділена на:

А. реактологію

Б. психологію індивіда і психологію колективу.

В. біологічну науку в крузі соціальних проблем.

Г. особливу науку — рефлексологію.

25.Друга дискусія про предмет соціальної психології почалася:

А. у 1959 р.

Б. у 1960 р.

В. у 1990 р.

Г. у 1955р.

26. Друга дискусія про предмет соціальної психології почалася вченим:

А. Б. Д. Паригінім

Б. А. Н. Леонт`євим

В. А. Г. Ковальовим

Г. В. Н. Мясіщевим

27. Основна полеміка другої дискусії стосувалася двох питань:

А. З одного боку це питання про психічні риси особи, з другого - положення в колективі

Б. 1) розуміння предмету соціальної психології і відповідно круга її завдань, 2) співвідношення соціальної психології з психологією, з одного боку, і соціологією .

Б. 1) питання про місце так званої «психології особи» в системі психологічного знання ; 2)про предмет соціальної психології

Г. Всі варіанти

28.По питанню про предмет соціальної психології склалися підходи:

А. Про «масовидні явища психіки».

Б. про особу

В. про масові психічні процеси і про положення особи в групі.

Г. всі три підходи

29. Згідно В. Н. Мясіщеву, соціальна психологія досліджує:

А. зміни психічній діяльності людей в групі під впливом взаємодії

Б. особливості груп

В. психічну сторону процесів суспільства.

Г. всі варіанти

30. Питання про «межі» соціальної психології вирішується такими підходами

на думку Макдевіда і Харрарі:

А. батьківськими

Б. соціологічними

В. інтрадисциплінарним і інтердисциплінарним

Г. психологічними

31. Питання про «межі» соціальної психології вирішується так:

А. соціальна психологія є частиною соціології;

Б. соціальна психологія є частина психології;

В. соціальна психологія є наука «на стику» психології і соціології

Г. соціальна психологія не належить ні до соціології, ні до психології, оскільки вона аналізує відношення людини до суспільства.

32. На шляху розвитку соціальної психології як самостійної науки можна виділити :

А. Етап становлення соціально-психологічного знання, співпадаючий з досвідом побудови перших соціально-психологічних теорій, таких, як «психологія народів» М. Лацаруса і Р. Штейнталя, «психологія мас» Г. Лебона і З. Сігеле, теорія «інстинктів соціальної поведінки» В. Мак-Дауголла.

Б. Етап датований 1908 р., коли з'явилися два перших систематичних керівництва по соціальній психології: В. Мак - Дауголла «Введение в социальную психологию» и Е. Росса «Социальная психология».

В. Етап, що наступив після другої світової війни і що продовжується по теперішній час.

Г. Всі три варіанти

33. Більшість теорій, що виникли в американській соціальній психології 20—30-х років одноставно було оголошено теоріями «середнього рангу», серед них такі як:

А. теорія групової динаміки К. Левіна

Б. теорія фрустрації — агресії Міллера і Долларда

В. теорія психоаналізу З.Фрейда

Г. Всі варіанти

34. До теорій високого рангу в американській соціальній психології 20 —30-х років відносили:

А. теорію когнітивного дисонансу Фестінгера

Б. теорію конкуренції і кооперації Дойча

В. теорію соціальної влади Картрайта і Френча

Г. теорію групової динаміки К.Левіна

35. У роботі Д. Мартіндейла «Природа і типи соціальних теорій» (1960 р.) дані два принципи для розрізнення теоретичних позицій соціальних психологів:

А. принципове рішення питання про природу людини і принципова переважаюча проблематика.

Б. принцип традиції і орієнтації

В. принцип системності і єдності

Г. Всі варіанти

36. Яке твердження вірно визначає підхід теоретичної школи до проблеми природи людини:

А. Гештальттеорія виходить з такого розуміння природи людини, коли головним фокусом дослідження є розвиток осмисленого і організованого погляду людини на світ;

Б. для біхевіоризму характерний інтерес до спроб людини зрозуміти ситуацію своєї поведінки;

В. для психоаналізу людина — поле бійки між тваринною природою і суспільством, представленим, перш за все сім'єю;

Г. Три варіанти

37. Такі методи і прийоми соціально-психологічних досліджень запозичені із загальної психології, але в декілька зміненому вигляді:

А. Методика дослідження пам'яті «10 слів»

Б. Спостереження, експеримент, опит

В. Методика «Коректурна проба»

Г. Всі три варіанти

38. Соціальна психологія історично виникла з:

А. Вікової психології

Б. Загальної психології

В. Юридичної психології

Г. Мовознавства

39. Соціальна психологія пов'язана з такими науками як:

А. Соціологія

Б. Філософія

В. Кримінологія

Г. Всі варіанти

40. Зв'язок соціальної психології з мовознавством обумовлений проблемою:

А. мовного спілкування в середині 19 століття з різними компонентами психології народів

Б. психологічних характеристик певних етнічних груп

В. зв'язку продуктів культури з традиціями і ритуалами і т.д.

Г. взаємодії тварин

41. Антропологія, етнографія, археологія тісно пов'язані зі соціальною психологією оскільки:

А. У цих областях було накопичено багато знань, які для своєї інтерпретації вимагали послуг соціальної психології.

Б. Треба було вивчати психологічні характеристики певних етнічних груп

В. Треба розуміти зв'язки продуктів культури з традиціями і ритуалами

Г. Всі три варіанти

42. У сучасному науковому знанні терміном «методологія» позначаються три різні рівні наукового підходу:

А. Загальна методологія

Б. Сукупність методологічних принципів

В. Сукупність методичних прийомів дослідження

Г. Три варіанти

43. Для соціальної психології загальна методологія — це:

- А. Інтеракціонізм
- Б. Ідеалізм
- В. Дуалізм
- Г. Діалектичний і історичний матеріалізм.

44. У соціальній психології найважливіший зміст принципу діяльності розкривається в наступних положеннях:

- А. розуміння діяльності як спільній соціальній діяльності людей, в ході якої виникають абсолютно особливі зв'язки, наприклад комунікативні;
- Б. розуміння як суб'єкт діяльності не тільки індивіда, але і групи, суспільства, тобто введення ідеї колективного суб'єкта діяльності; це дозволяє досліджувати реальні соціальні групи як певні системи діяльності;
- В. за умови розуміння групи як суб'єкта діяльності відкривається можливість вивчити всі відповідні атрибути суб'єкта діяльності — потреби, мотиви, цілі групи і т. д.;

Г. Всі три положення

45. Весь набір методів соціальної психології можна підрозділити на такі групи:

- А. реєстрації актів поведінки і фіксації когнітивних утворень.
- Б. збору інформації і обробки.
- В. методи моделювання і реферування
- Г. три варіанти

46. У соціальній психології так визначається поняття особи:

- А. «Особа — суб'єкт і об'єкт суспільних відносин»
- Б. «Особа — суб'єкт діяльності»
- В. Особистість — дієздатний член суспільства, що складає свою роль в ній»
- Г. Всі три варіанти

47. Хто сказав про особу, що «вона є сукупність всіх суспільних відносин».

- А. К. Маркс
- Б. Ф. Енгельс
- В. В. Ленін
- Г. А. Петровський

48. У зарубіжній психології поширені такі підходи до вивчення особи:

- А. Біогенетичний
- Б. Соціогенетичний
- В. Психогенетичний
- Г. Все три підходи

49. У зарубіжній психології біогенетичний підхід до вивчення особи представлений вченим:

- А. С. Холлом
- Б. Е. Кречмером
- В. З. Фрейдом
- Г. Трьома авторами

50. У зарубіжній психології соціогенетичний підхід до вивчення особи представлений вченим:

А. Трьома ученими, представленими в подальших варіантах

Б. А.В.Петровським

В. К. Роджерсом

Г. Е. Торндайком

51. У зарубіжній психології психогенетичний підхід до вивчення особи представлений вченим:

А. К. Юнгом

Б. Е. Еріксоном

В. К. Коломінським

Г. Б. Скінером

52. Е. Кречмер, розробляв проблеми типології особи на основі:

А. Аналізу несвідомих біологічних ваблень

Б. Вивчення процесів, що відбуваються усередині організму

В. Аналізу типу статури.

Г. Вивчення впливу тієї або іншої структури суспільства

53. У трактуванні особи З. Фрейдом вся поведінка особи обумовлена:

А. несвідомими біологічними вабленнями

Б. процесами, що відбуваються усередині організму

В. типом статури.

Г. структурою суспільства

54. Біогенетичний підхід ставить в основу розвитку особи :

А. результат підкріплюваного навчання, засвоєння суми знань і навиків

Б. біологічні процеси дозрівання організму.

В. фізичний тип людини

Г. способи соціалізації

55. Соціогенетичний підхід до вивчення особи ставить в основу її розвитку :

А. дію соціальних умов життя

Б. біологічні процеси дозрівання організму

В. несвідомі біологічні ваблення

Г. всі три чинники

56. Психогенетичний підхід до вивчення особи на перший план висуває

А. дію соціальних умов життя

Б. сексуальні ваблення особи

В. несвідомі процеси

Г. розвиток власне психічних процесів

57. Психогенетичний підхід до вивчення особи представлений течією:

А. психодинамічною

Б. когнитивистською

В. персонологічною

Г. всіма трьома

58. Психодинамічний підхід пояснює поведінку особи головним чином через:

А. емоції, ваблення і інші поза раціональні компоненти психіки

Б. пізнавальні сторони інтелекту

В. розвиток особи в цілому

Г. Всі три варіанти

59. Когнітивистський підхід пояснює поведінку особи головним чином через:

- А. розвиток особи в цілому
- Б. пізнавальні сторони інтелекту
- В. емоції, ваблення
- Г. поза раціональні компоненти психіки

60. Персонологічний підхід пояснює поведінку особи головним чином через:

- А. емоції, ваблення
- Б. пізнавальні сторони інтелекту
- В. розвиток особи в цілому
- Г. поза раціональні компоненти психіки

61. У зарубіжній психології соціогенетичний підхід до вивчення особи представлений:

- А. вченням про соціалізацію особи
- Б. вченням про навчання
- В. вченням про стійкі способи поведінки (ролі), визначувані статусом людини
- Г. всіма трьома ученнями

62. Основу особи складає її структура, провідними компонентами якої є:

- А. Поведінка, відчуття і думки
- Б. Спрямованість, форми віддзеркалення, соціальний досвід, біологічні особливості
- В. Пам'ять, увага, мотиви, здібності
- Г. Всі три варіанти

63. Структура особи представлена в роботах К.К. Платонова, а також:

- А. К.К. Ковальова
- Б. В.Ф. Моргуна
- В. С.Л. Рубінштейна
- Г. Всі три варіанти

64. У формах спрямованості особи виявляються:

- А. біологічні особливості.
- Б. форми віддзеркалення
- В. соціальний досвід
- Г. відношення і моральні якості

65. Підструктура форм віддзеркалення охоплює:

- А. рівень, широту, інтенсивність, стійкість і дієвість
- Б. індивідуальні особливості окремих психічних процесів
- В. знання, навички, уміння і звички, придбані в особистому досвіді, шляхом навчання
- Г. всі три варіанти

66. Підструктура соціального досвіду особи включає:

- А. індивідуальні особливості окремих психічних процесів
- Б. знання, навички, уміння і звички, придбані в особистому досвіді, шляхом навчання
- В. типологічні властивості, статеві і вікові особливості, патологічні зміни

Г. всі три варіанти

67. Підструктура біологічно обумовлена об'єднує:

А. фізіологічних і морфологічних особливості мозку

Б. індивідуальні особливості окремих психічних процесів

В. рівень, широту, інтенсивність, стійкість і дієвість

Г. всі три варіанти

68. Міжособові відносини регулюються трьома основними феноменами:

А. наявністю ролевих кліше, соціальними масками, соціальною дистанцією

Б. глибиною, вибірковістю і функцією спілкування

В. емпатією, взаєморозумінням і згодою

Г. всіма, представленими варіантами

69. На основі яких критеріїв виділяють класи міжособових відносин:

А. всі варіанти разом

Б. наявність ролевих кліше і соціальних масок

В. наявність соціальної дистанції, інтенсивність контактів

Г. глибина, вибірковість, функція спілкування

70. Виділяють такі класи міжособових відносин:

А. знайомство, приятельство

Б. товаришування, дружні, любовні

В. споріднені, подружні, деструктивні.

Г. Всі варіанти.

71. Можуть бути виділені наступні види міжособових відносин:

А. функціонально-ролеві

Б. емоційно-оцінні

В. всі варіанти

Г. особове - змістовні відносини.

72. Функціонально-ролеві відносини розвиваються в ході

А. аналізу і корекції поведінки у взаєминах між тими, що спілкуються

Б. засвоєння норм і способів діяльності в групі під контролем або без контролю із зовні.

В. емоційної переваги, симпатії або антипатії.

Г. спеціальних особистих відносин людини

73. Емоційно - оцінні відносини розвиваються в ході

А. спеціальних особистих відносин людини

Б. того, як мотив одного члена групи стає особово-значущим для групи і навпаки.

В. аналізу і корекції поведінки у взаєминах між тими, що спілкуються, відносно прийнятим нормам спільної діяльності.

Г. Всі варіанти

74. Особове - змістові відносини розвиваються в ході:

А. того, як мотив одного члена групи стає особово-значущим для групи і навпаки.

Б. засвоєння норм і способів діяльності в групі під контролем або без контролю із зовні.

В. емоційної переваги, симпатії або антипатії.

Г. Всі варіанти

75. До психологічних характеристик групи ученими віднесені такі групові утворення, як:

А. групові інтереси і групові потреби

Б. групові норми і групові цінності

В. групова думка і групові цілі

Г. всі варіанти

76. Виділяють такі концепції групи

А. статична і динамічна

Б. велика і мала

В. асоціативна і корпоративна

Г. Референтна і формальна

77. Статична концепція групи націлює увагу тільки на:

А. групових інтересах і групових потребах

Б. групових нормах і групових цінностях

В. приладдям до групи і на установках, які розвиваються на основі членства

Г. групових думках і групових цілях

78. Динамічна концепція групи націлена тільки на:

А. належності до групи і на установках, які розвиваються на основі членства

Б. психологічних параметрах сумісності членів

В. якостях лідерів

Г. діяльності, свідомо або несвідомо підпорядкованій якійсь загальній меті

79. Скільки різних принципів класифікації груп вичленував американський дослідник Юбенк:

А. сім

Б. дев'ять

В. десять

Г. три

80. Групи можуть бути:

А. Умовні і реальні

Б. Великі і малі

В. Лабораторні і природні

Г. Всі три варіанти

81. Групи, що устанавлюються і колективи можуть бути:

А. лабораторні

Б. великі

В. малі

Г. всі варіанти

82. Група може розглядатися як:

А. всі подальші визначення

Б. будь-які об'єднання людей, які включені в діяльність, що приносить їй учасникам якогось роду задоволення

В. будь-які об'єднання людей, які включені в діяльність, свідомо або несвідомо підпорядковану якоюсь обшій цілі.

Г. будь-які об'єднання людей, які включені в послідовну координированную діяльність

83. Серед семи принципів Юбенка, на підставі яких будуються класифікації груп є наступні:

А. рівень культурного розвитку

Б. завдання і функції

В. тип структури

Г. всі три варіанти

84. У принципах класифікації груп реалізовувався загальний методологічний підхід соціальної психології, для якого характерний принцип

А. заснований на соціологічній класифікації груп відповідно їх місцю в системі суспільних відносин.

Б. розгляди реальних соціальних груп як суб'єкти соціальної діяльності.

В. запозичений в загальній і соціальній психології

Г. всі три варіанти

85. По рівню розвитку виділяють:

А. неорганізовані групи

Б. зовні організовані групи

В. організовані групи всередині

Г. всі варіанти

86. Рівень розвитку групи розрізняється:

А. по кількості її членів

Б. по ступеню самосвідомості і навмисності дій, що характеризують її членів.

В. по ступеню саморегуляції керівника

Г. три варіанти

87. Потреба в допомозі, в захисті, в інформації, в тісному спілкуванні і симпатії, заради роботи, потреба в соціальному схваленні, для ослаблення неприємних відчуттів – все це:

А. причини вступу до організованої групи на думку Меськона

Б. причини вступу до організованої групи на думку Альберта

В. причини вступу до організованої групи на думку Хдоурі

Г. всі варіанти

88. Будь-яка високо розвинена група схильна до таких подій і динамічних процесів, що повторюються в певній послідовності:

А. розвиток, зростання і збереження

Б. ділення на угруповання, виділення лідерів, розпад

В. зближення, близькість і розпад

Г. тиск на членів групи, виключення з групи і формування ролей.

89. Тенденція до стабілізації в групі виявляються в тому, що:

А. люди починають вважатися один на одного, розвивається відчуття взаємної спільності (ідентифікація)

Б. межі групового членства стають строгішими.

В. складається система взаємних очікувань-вимог (експектацій)

Г. всі варіанти

90. Конформізм - це :

А. підпорядкування думки або дії індивіда груповому тиску, що виникає з конфлікту між його власною думкою і думкою групи.

Б. засвоєння норм і способів діяльності в групі під контролем або без контролю із зовні.

В. ситуаційна поведінка індивіда в умовах конкретного групового тиску

Г. три варіанти

91. Ступінь конформності людини обумовлений і залежить від таких причин:

А. значущості і авторитету висловлюваної думки і його автора

Б. кількості осіб, що висловлюють ту або іншу позицію, від їх одностайності

В. віку і статі людини

Г. три варіанти

92. Конформною поведінкою називають:

А. ситуативна поведінка індивіда в умовах конкретного групового тиску

Б. результат тиску групових норм на індивіда, внаслідок чого він починає думати, діяти як решта членів групи.

В. виражень відсутності у людини власних поглядів, переконань, слабохарактерності, пристосованості;

Г. прояв подібності в поведінці, згода з точкою зору, нормами, ціннісними орієнтаціями більшості тих, що оточують;

93. Зарубіжні дослідники, які виділяють два типи конформної поведінки це:

А. Л. Фестінгер

Б. М. Дойч

В. Г. Жерард

Г. всі троє

94. Зовнішнє підпорядкування це:

А. індивідуальне сприйняття думки групи як свого власного

Б. свідоме пристосування до думки групи

В. ухвалення за типом «більшість завжди право»

Г. три варіанти

95. Внутрішнє підпорядкування це

А. свідоме пристосування до думки групи

Б. індивідуальне сприйняття думки групи як свого власного

В. ухвалення за типом «більшість завжди право»

Г. три варіанти

96. Пристосування до думки групи відбувається без скільки-небудь яскраво вираженого внутрішнього конфлікту або супроводжується гострим внутрішнім конфліктом, якщо це:

А. Зовнішнє підпорядкування

Б. Внутрішнє підпорядкування

В. Примітивне спілкування

Г. Три варіанти

97. Індивіди сприймають думку групи як свою власну і дотримуються її і за межами групи, якщо це:

А. Зовнішнє підпорядкування

- Б. Внутрішнє підпорядкування
- В. Відсутність підпорядкування
- Г. Три варіанти

98. Член малої групи, який висувається в результаті між особової взаємодії членів групи для організації групи називається:

- А. керівником
- Б. лідером
- В. директором
- Г. ректором

99. Існує три основні теоретичні підходи в розумінні походження лідерства:

- А. теорія гуманістична, персонологічна, когнітивна
- Б. харизматична, ситуаційна, системна
- В. Стогділа, Хартлі, Гембла
- Г. Погольші, Куніциної, Андрєєвої

100. Модель «великої п'ятірки» включає такі риси лідера:

- А. акуратність, пунктуальність, ревнивість, патріотизм, лінь
- Б. наполегливість, дружність, сумлінність, емоційна стабільність, інтелект
- В. обжерливість, богобоязкість, відданість, боязкість, розум
- Г. чутливість, веселість, товариськість, працездатність, активність

101. Виділяють такі типи впливу

- А. особистий магнетизм
- Б. основні
- В. компенсаторні
- Г. всі варіанти

102. До основних типів впливу відносяться:

- А. соціальний інтелект, особистий магнетизм, фрустраційний і довірливо - партнерський
- Б. маніпулятивна адаптивність, відповідальність і компетентність, «войовнича чеснота»
- В. особистий магнетизм, фрустраційний вплив, «войовнича чеснота»
- Г. соціальний інтелект, маніпулятивна адаптивність, відповідальність і компетентність

103. До компенсаторних типів впливу відносяться:

- А. соціальний інтелект, маніпулятивна адаптивність, відповідальність і компетентність
- Б. маніпулятивна адаптивність, відповідальність і компетентність, «войовнича чеснота»
- В. особистий магнетизм, фрустраційний вплив, «войовнича чеснота»
- Г. соціальний інтелект, особистий магнетизм, партнерський, довірливий вплив

104. Люди з типом впливу «соціальний інтелект» в основу спілкування ставлять:

- А. аффіліативні потреби і мотивацію допомоги
- Б. розуміння людей і їх невербальних реакцій
- В. гумор і ризик

Г. три варіанти

105. Люди з типом впливу «особистий магнетизм» володіють:

А. соціальним інтелектом

Б. відчуттям власної гідності

В. розумінням людей і їх невербальних реакцій

Г. всі варіанти

106. Люди з фрустраційним типом впливу володіють:

А. імпульсивністю, гумором і ризикованістю

Б. скромністю, альтруїстичністю і виснажливістю

В. розумінням людей і їх невербальних реакцій

Г. всі варіанти

107. Люди з довірливо - партнерським типом впливу володіють:

А. Скромністю, уважністю

Б. афіліативними потребами і саморозкриттям

В. емпатією і рефлексією

Г. Три варіанти

108. Люди з маніпулятивною адаптивністю впливають на інших за допомогою:

А. хороших навиків спілкування

Б. адаптивності

В. маніпуляторних здібностей

Г. всі варіанти

109. Орієнтація на відповідальність і компетентність властива індивідам з:

А. дуже високою відповідальністю, вихованим, з високими моральними установками, самоповагою

Б. імпульсивністю, гумором і ризикованістю

В. скромністю, альтруїстичністю і виснажливістю

Г. всі варіанти

110. «войовнича чеснота» - тип впливу властивий :

А. індивідам зі скромністю, альтруїстичністю і виснажливістю

Б. індивідам з маніпуляторськими здібностями

В. авторитарним особам з високими моральними установками, але низькою відповідальністю

Г. всі варіанти

111. При вивченні психології великих соціальних груп можуть застосовуватися

А. методи, традиційні для соціології

Б. різні прийоми статистичного аналізу

В. так звані кореляційні дослідження

Г. Три варіанти

112. При вивченні великих груп соціальна психологія використовує також прийоми, прийняті в мовознавстві, оскільки певною мірою їй доводиться мати справу з

А. народностями

Б. класами

В. аналізом знакових систем

Г. Три варіанти

113. Можна виділити три основні напрями в дослідженні малих груп на Заході, що склалися в руслах трьох різних дослідницьких підходів:

А. соціометричне

Б. соціологічне

В. школа «групової динаміки»

Г. Три варіанти

114. Соціометричний напрям у вивченні малих груп пов'язаний з ім'ям:

А. Дж. Моренно

Б. Курта Левіна

В. Т.Шибутані

Г. Г.М.Андрєєвої

115. Соціометричний напрям заснований на ідеї про те, що

А. у суспільстві можна виділити дві структури відносин: макроструктуру і мікроструктуру

Б. у суспільстві можна виділити своєрідне «просторове» розміщення індивідів в різних формах їх життєдіяльності і структуру психологічних відносин індивіда з оточуючими його людьми

В. вся напруга, конфлікти, зокрема соціальні, обумовлені неспівпадінням мікро- і макроструктур

Г. Три варіанти

116. Мікроструктури відносин – це:

А. структури психологічних відносин індивіда з оточуючими його людьми.

Б. своєрідне «просторове» розміщення індивідів в різних формах їх життєдіяльності

В. система симпатій і антипатій індивіда до людей

Г. Відповіді А і В

117. Макроструктури відносин – це:

А. структури психологічних відносин індивіда з оточуючими його людьми.

Б. своєрідне «просторове» розміщення індивідів в різних формах їх життєдіяльності

В. система симпатій і антипатій індивіда до людей

Г. Всі відповіді

118. Неспівпадіння мікро- і макроструктур відносин означає, що

А. система симпатій і антипатій, що виражають психологічні відносини індивіда до людей, не вміщається в рамки заданою індивідові макроструктури

Б. індивідуальна роль не відповідає соціальній

В. Відповіді А і Б

Г. Відношення мало динамічні

119. При виникненні напруги і конфліктів у відносинах індивідів за допомогою соціометрії перебудовують макроструктуру з метою:

А. виявлення керівника

Б. виявлення симпатій і антипатій

В. підвищення продуктивності праці

Г. зниження продуктивності праці

120. Соціологічний напрям у вивченні малих груп пов'язують зазвичай з

А. Е.Мэйо

Б. підприємствами компанії «Вестерн електрик»

В. хотторнським експериментом

Г. Три варіанти

121. Що привело до більшого «включення» у виробничий процес і зростання продуктивності праці в хотторнському експерименті:

А. усвідомлення важливості що відбувається, своєї участі в якомусь заході

Б. усвідомлення уваги до індивіда

В. прояв особливого відчуття соціабельності

Г. Три варіанти

122. Широку перспективу для соціологічного напрямку досліджень відкрив новий факт

А. існування в малій групі двох типів структур

Б. прояву у членів групи особливого відчуття соціабельності

В. існування у середині робочих бригад особливих неформальних відносин

Г. Три варіанти

123. Школа «групової динаміки» у вивченні малих груп пов'язана з ім'ям:

А. Дж. Моренно

Б. Курта Левіна

В. Т.Шибутані

Г. Г.М.Андрєєвої

124. Левін створив свою «теорію поля» центральна ідея якої в тому, що:

А. індивідуальна роль не відповідає соціальній

Б. система симпатій і антипатій, що виражають психологічні відносини індивіда до людей, не вміщається в рамки заданою індивідові макроструктури

В. закони соціальної поведінки слід шукати через пізнання психологічних і соціальних сил, що його детермінують

Г. Три варіанти

125. Левін створив свою «теорію поля» для дослідження проблем утворення таких характеристик групи, як:

А. Норма, згуртованість

Б. Співвідношення індивідуальних мотивів і групових цілей

В. Лідерство в групах

Г. Всі варіанти

126. Для відповіді на питання про рушійні потреби соціального поведінкою людей, «групова динаміка» пильно досліджувала проблему:

А. внутрішньо групових конфліктів

Б. зіставлення ефективності групової діяльності в умовах кооперації і конкуренції

В. способів винесення групових ухвал

Г. Всі варіанти.

127. Яким чином діяльність пов'язана із спілкуванням:

- А. Спілкування суперечить діяльності
- Б. Завдяки спілкуванню діяльність організовується і збагачується.
- В. Спілкування і діяльність не зв'язані
- Г. Три варіанти

128. Структуру спілкування характеризують шляхом виділення в ній взаємозв'язаних сторін:

- А. комунікативної, інтерактивної і перцептивної
- Б. правою, лівою і фронтальною
- В. комунікатора і рецепієнта
- Г. три варіанти

129. У спілкуванні реалізуються такі функції:

- А. інформаційно-комунікативна
- Б. три варіанти
- В. комунікативна для регуляції
- Г. афективно - комунікативна.

130. Комунікативна сторона спілкування це:

- А. організації взаємодії між індивідами, що спілкуються
- Б. обмін не тільки знаннями, ідеями, але і діями
- В. обмін інформацією між індивідами, що спілкуються
- Г. процес сприйняття одним одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

131. Інтерактивна сторона спілкування полягає в:

- А. обміні інформацією між індивідами, що спілкуються
- Б. обміні не тільки знаннями, ідеями, але і діями
- В. три варіанти
- Г. сприйнятті одним одного партнерами по спілкуванню і встановленні на цій основі взаєморозуміння.

132. Перцептивна сторона спілкування означає:

- А. організацію взаємодії між індивідами, що спілкуються
- Б. обмін не тільки знаннями, ідеями, але і діями
- В. обмін інформацією між індивідами, що спілкуються
- Г. процес сприйняття одним одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

133. Спілкування – це:

- А. складний, багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, породжуваний потребами в спільній діяльності, що включає обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини.
- Б. система симпатій і антипатій, що виражають психологічні відносини індивіда до людей

В. закони соціальної поведінки і пізнання психологічних і соціальних сил, що його детермінують

Г. Три варіанти

134. Спілкування задовольняє такі види потреб людини:

А. спрямованість до людей

Б. спрямованість проти людей

В. спрямованість від людей

Г. три варіанти

135. Спілкування має наступні форми(види):

А. Безпосереднє або опосередковане, ролеве, між персональне

Б. Міжособове і масове спілкування

В. Естетичне спілкування

Г. Три варіанти

136. Функції спілкування:

А. прагматична, формуюча, що підтверджує, організаційна, що підтримує між особові відносини, всередині особова

Б. поступлива, агресивна, роз'єднана

В. від людей, до людей, проти людей

Г. три варіанти

137. Види між особового спілкування це:

А. імперативне спілкування

Б. маніпуляційне

В. діалогове

Г. три варіанти

138. Рівні спілкування по Я. Коломенському:

А. Макро рівень, мезорівень, мікро рівень

Б. Соціально-ролевий, інтра-особовий, діловий

В. Примітивний, конвенціональний, діловий.

Г. Ігровий, маніпулятивний, духовний, стандартизований.

Д. Варіанти А і Б

139. Рівні спілкування по А. Добровичу:

А. примітивний, конвенціональний

Б. діловий, ігровий, маніпулятивний

В. духовний, стандартизований.

Г. три варіанти

140. Фази спілкування:

А. взаємонаправленість, взаємoinформування, взаєморозуміння, взаємоотключення.

Б. міжособове і масове спілкування

В. від людей, до людей, проти людей

Г. три варіанти

141. Розрізняють такі стилі спілкування:

А. авторитарний, демократичний і альтруїстичний.

Б. маніпуляційний

В. діалог

Г. три варіанти

142. Поступливий тип відношення до людей припускає спрямованість

А. від людей

Б. до людей

В. проти людей

Г. між людьми

143. Агресивний тип відношення до людей припускає спрямованість

А. від людей

Б. до людей

В. проти людей

Г. між людьми

144. Роз'єднаний тип відношення до людей припускає спрямованість

А. від людей

Б. до людей

В. проти людей

Г. між людьми

145. Безпосередня форма спілкування відбувається при допомозі:

А. вербальних і невербальних засобів

Б. посередника

В. безпосередніх контактів людей в групах або парах, постійних по своєму складу

Г. учасників - осіб, що володіють унікальними якостями

146. Опосередкована форма спілкування відбувається при допомозі

А. вербальних і невербальних засобів

Б. посередника

В. безпосередніх контактів людей в групах або парах, постійних по своєму складу

Г. учасники виступають як носії певних соціальних ролей

147. Міжособове спілкування відбувається при допомозі

А. вербальних і невербальних засобів

Б. посередника

В. безпосередніх контактів людей в групах або парах, постійних по своєму складу

Г. учасників - осіб, що володіють унікальними якостями

148. Масове спілкування це:

А. множинні, безпосередні контакти незнайомих людей

Б. естетичне спілкування

В. театр, літературні вечори, зустрічі

Г. три варіанти

149. Естетичне спілкування це:

А. різновид масового

Б. театр, літературні вечори, зустрічі

В. одна з форм спілкування

Г. три варіанти

150. Міжперсональне - це спілкування:

- А. учасників - осіб, що володіють унікальними якостями
- Б. на макро рівні
- В. учасників - носіїв певних соціальних ролей
- Г. відповіді Б. і В

151. Ролеве - це спілкування:

- А. учасників - осіб, що володіють унікальними якостями
- Б. на макро рівні
- В. учасників - носіїв певних соціальних ролей
- Г. відповіді Б. і В

152. Прагматична функція спілкування :

- А. виконує в колективній людській діяльності зв'язуючу роль, умову об'єднання людей
- Б. це найважливіша умова формування і зміни психічної зовнішності людини
- В. припускає, що чоловік отримує можливість пізнати підтвердити і затвердити себе
- Г. це організація і підтримка міжособових відносин

153. Формуюча функція спілкування :

- А. забезпечує спілкування з самим собою
- Б. це найважливіша умова формування і зміни психічної зовнішності людини
- В. припускає, що чоловік отримує можливість пізнати підтвердити і затвердити себе
- Г. це організація і підтримка міжособових відносин

154. Підтверджуюча функція спілкування :

- А. забезпечує спілкування з самим собою
- Б. це найважливіша умова формування і зміни психічної зовнішності людини
- В. припускає, що чоловік отримує можливість пізнати підтвердити і затвердити себе
- Г. це організація і підтримка міжособових відносин

155. Організаційна і підтримуюча функції спілкування:

- А. це організація і підтримка міжособових відносин
- Б. це організація і підтримка дисципліни
- В. припускає, що чоловік отримує можливість пізнати і затвердити себе
- Г. три варіанти

156. Всередині особова функція спілкування:

- А. забезпечує спілкування з самим собою
- Б. це найважливіша умова формування і зміни психічної зовнішності людини
- В. припускає, що чоловік отримує можливість пізнати підтвердити і затвердити себе
- Г. три варіанти

157. Спілкування типу вчитель-вчитель або вчитель-студент відносимо по Я. Коломенському до:

- А. Макро рівню
- Б. Мезоуровню
- В. Мікро рівню
- Г. Макси рівню

158. Спілкування по окремим темам відносимо по Я. Коломенському до:

- А. Макро рівню
- Б. Мезоуровню
- В. Мікро рівню
- Г. Макси рівню

159. Спілкування типу « питання-відповідь» відносимо по Я. Коломенському до:

- А. Макро рівню
- Б. Мезоуровню
- В. Мікро рівню
- Г. Макси рівню

160. Специфіка між особової комунікації:

- А. наявність зворотного зв'язку і комунікативних бар'єрів
- Б. комунікативний вплив
- В. способи передачі інформації.
- Г. три варіанти

161. Обмін інформацією відбувається через

- А. Зворотний зв'язок
- Б. Реакцію реципієнта на поведінку комунікатора.
- В. Розуміння комунікатором того, як сприймаються реципієнтом його вчинки, відчуття, інформація і він сам
- Г. Три варіанти

162. Існують такі шляхи зворотного зв'язку:

- А. прямі і непрямі
- Б. до людей
- В. проти людей
- Г. три варіанти

163. Форма і зміст повідомлення залежить від ряду моментів:

- А. особистісних особливостей самого комунікатора
- Б. уявлення комунікатора про реципієнта
- В. трансформації інформації під впливом індивідуально-психологічних особливостей реципієнта
- Г. три варіанти.

164. Комунікативний бар'єр – це

- А. Фонетичне нерозуміння
- Б. перешкода на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню.
- В. соціально-культурні відмінності
- Г. три варіанти

165. Види комунікативних бар'єрів:

- А. Соціально-культурні відмінності

- Б. Фонетичне і психологічне непорозуміння
- В. Семантичні, стилістичні і логічні
- Г. три варіанти

164. Комунікативний бар'єр – це

- А. Фонетичне нерозуміння
- Б. перешкода на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню.
- В. соціально-культурні відмінності
- Г. три варіанти

165. Види комунікативних бар'єрів:

- А. Соціально-культурні відмінності
- Б. Фонетичне і психологічне непорозуміння
- В. Семантичні, стилістичні і логічні
- Г. три варіанти

166. Можна виділити типи комунікативної дії:

- А. пряме і перпендикулярне
- Б. усне і письмове
- В. вербальне
- Г. авторитарний і діалогічний.

167. «Матриця переконливої комунікації» запропонована:

- А. Г. Лассуеллом
- Б. К. Ховландом
- В. Г. Андрєєвою
- Г. три варіанти.

168. Модель комунікативного процесу запропонована:

- А. Г. Лассуеллом
- Б. К. Ховландом
- В. Г. Андрєєвой
- Г. три варіанти

169. Модель комунікативного процесу включає:

- А. п'ять елементів
- Б. того хто передає повідомлення; що, як і кому передає; з яким результатом
- В. комунікатора, повідомлення, канал, аудиторію, ефективність повідомлення
- Г. три варіанти

170. Є такі позиційні характеристики комунікатора, сприяючі підвищенню ефективності його мови:

- А. відкрита, відчужена або закрита позиція
- Б. приваблива зовнішність
- В. хороша дикція
- Г. модна зачіска

171. Існує декілька знакових систем, які використовуються в комунікативному процесі, до них відносять:

- А. Мову
- Б. немовні засоби

В. символи математики, нотний запис, азбука Морзе

Г. три варіанти

172. До форм невербальної комунікації відносять:

А. кінесіку, пара лінгвістику, проксемику, візуальне спілкування

Б. оптико-кінетичну систему знаків

В. жести, міміку, пантоміміку.

Г. три варіанти

173. За допомогою мови здійснюються

А. передача сенсу повідомлення

Б. кодування і декодування інформації

В. «говір» і «слухання»

Г. три варіанти

174. Терміни «говір» і «слухання» введені

А. А. І. Зімней

Б. Я. Яноушеком

В. А. А. Леонтьєвим

Г. три варіанти

175. Асиметричність схеми К-С-Р досліджена:

А. А. І. Зімней

Б. Я. Яноушеком

В. А. А. Леонтьєвим

Г. три варіанти

176. Точність розуміння реципієнтом сенсу вислову може стати очевидною для комунікатора лише тоді, коли:

А. реципієнт перетвориться на комунікатора і своїм висловом дасть знати про те, як він розкрив сенс прийнятої інформації.

Б. зрозуміла мова повідомлення

В. використані немовні знаки комунікації

Г. всі варіанти

177. По А. А. Леонтьєву можуть існувати два різні завдання в орієнтації партнера по спілкуванню:

А. особово-мовна орієнтація і соціально-мовна орієнтація

Б. наказова і діалогічна орієнтації

В. ролева і інтимна орієнтація

Г. Три варіанти

178. Дослідження показують, що в щоденному акті комунікації людини слова складають

А. 7 %

Б. 38%

В. 53%.

Г. 3%

179. У щоденному акті комунікації людини звуки інтонації складають :

А. 7 %

Б. 53%.

В. 38%

Г. 3%

180. Дослідження показують, що в щоденному акті комунікації людини немовна взаємодія складає

А. 3%

Б. 38%

В. 53%.

Г. 7 %

181. «Алфавіт» жестів можна розбити на такі групи:

А. мікрожести, жести оцінки, жести упевненості

Б. емблеми, адаптери, афектори, ілюстратори, регулятори

В. нервовості і невпевненості, самоконтролю, очікування

Г. заперечення, розташування, домінування, нещирості

182. Жести-ілюстратори — це:

А. жести повідомлення: показчики, піктографи, образні картини зображення, кінетографи, жести - «біты», ідеографи, руху руками, що сполучають уявні предмети.

Б. жести, що виражають відношення що говорить до чого-небудь.

В. своєрідні замітники слів або фраз

Г. специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук.

183. Жести-регулятори — це :

А. специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук.

Б. жести, що виражають відношення що говорить до чого-небудь.

В. своєрідні замітники слів або фраз

Г. жести повідомлення

184. Жести-емблеми – це:

А. своєрідні замітники слів або фраз

Б. жести повідомлення

В. специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук.

Г. жести, що виражають відношення до чого-небудь.

185. Жести - адаптери – це;

А. специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук.

Б. жести, що виражають відношення що говорить до чого-небудь.

В. своєрідні замітники слів або фраз

Г. жести повідомлення

186. Жести - афектори – це:

А. жести, що виражають відношення що говорить до чого-небудь.

Б. жести, що виражають через рухи тіла і м'яза особи певні емоції.

В. своєрідні замітники слів або фраз

Г. три варіанти

187. Чухання підборіддя; витягування вказівного пальця уздовж щоки; вставання і хода - це жести:

А. оцінки

Б. нервозності

В. самоконтролю, очікування

Г. заперечення, розташування, домінування, нещирості

188. «Прикриття рукою рота»; «дотик до носа» як витонченіша форма прикриття рота; поворот корпусу убік від собеседника- це жести:

А. домінування

Б. нещирості

В. оцінки

Г. нервозності

189. Паралінгвістична і екстралінгвістична системи знаків є :

А. «добавки» до вербальної комунікації.

Б. система вокалізації

В. якість голосу, його діапазон, тональність

Г. включення в мову пауз

Д. Все варіанти

190. Фасцинація це:

А. потреба в дружбі

Б. збільшення семантичної значущості інформації «коломовними» прийомами.

В. ефект поблажливості

Г. три варіанти

191. Розміщення партнерів особою один до одного це ефект з системи:

А. Паралінгвістики

Б. Проксеміки

В. Екстралінгвістики

Г. Візуаліки

192. Засновник проксеміки :

А. Бьордвістл

Б. А.А.Бодальов

В. Е. Холл

Г. три варіанти

193. Виділяють наступні зони дистанції в людському контакті:

А. інтимна

Б. особиста, персональна

В. соціальна, публічна

Г. Три варіанти

194. Інтимна зона складає:

А. 15—45 см

Б. 45—120 см

В. 120—400 см

Г. понад 400 см

195. Особиста, або персональна зона складає:

А. 15—45 см

Б. 45—120 см

В. 120—400 см

Г. понад 400 см

196. Публічна зона складає:

А. 15—45 см

Б. 45—120 см

В. 120—400 см

Г. понад 400 см

197. Соціальна зона складає:

А. 15—45 см

Б. 45—120 см

В. 120—400 см

Г. понад 400 см

198. Бьордвістл запропонував виділити:

А. одиницю рухів тіла людини.

Б. хронотопи

В. 20000 описів виразів обличчя.

Г. три варіанти

199. Інтерактивна сторона спілкування означає :

А. організацію взаємодії між індивідами, що спілкуються

Б. три варіанти

В. обмін інформацією між індивідами, що спілкуються

Г. процес сприйняття один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

200. У історії соціальної психології до «теорії дії» зверталися:

А. соціологи: М. Вебер, П. Сорокін

Б. Т. Парсонс

В. соціальні психологи: Янг, Фрімен

Г. три варіанти

201. Класифікація видів міжособової взаємодії належить:

А. В.В.Давидову

Б. Еріку Бьорну

В. А.А.Бадалову

Г. Три варіанти

202. Способи структуризації часу припускають такі форми соціальної поведінки:

А. замкнутість, близькість

Б. ритуали, на пів ритуальні проведення часу

В. спільна діяльність, ігри.

Г. три варіанти

203. Структура будь-якої соціальної ситуації включає як необхідні наступні елементи:

А. ролі учасників взаємодії, тобто набір розпоряджень, що стосується того, як людина повинна поводитися, якщо вона зайняла фіксовану позицію серед людей, щодо якої вже склалися нормативні уявлення;

Б. набір і порядок дій (або сценарні послідовності);

В. правила і норми, регулюючі взаємодію і характер відносин учасників соціальної ситуації.

Г. три варіанти

204 Міжособова взаємодія це:

- А. конструювання
- Б. формування між особового простору
- В. організація всіх елементів взаємодії в певному порядку
- Г. три варіанти

205. Міжособова взаємодія припускає:

- А. вибір позиції по відношенню до іншого
- Б. чітке визначення просторових і часових меж ситуації взаємодії, за межами яких вибрана позиція стає недоречною;
- В. оформлення зайнятої позиції за допомогою використання вербальних і невербальних засобів комунікації
- Г. три варіанти

206. Просторові характеристики міжособової взаємодії можна позначити як:

- А. вертикальні і горизонтальні
- Б. узяті під кутом
- В. що йдуть паралельно
- Г. три варіанти

207. Горизонтальна складова міжособової взаємодії знаходить свій вираз в:

- А. використанні зовнішніх фізичних бар'єрів
- Б. перекладі розмови на іншу тему
- В. виділення «свої» території
- Г. три варіанти

208. Вертикальна складова міжособової взаємодії знаходить свій вираз в побудові до партнера:

- А. зверху
- Б. нарівні
- В. знизу
- Г. відчужено
- Д. Всі варіанти

209. Підвищення стійкості міжособової взаємодії проходить через установку на:

- А. примушення
- Б. психологічне придушення
- В. маніпуляцію
- Г. співпрацю
- Д. всі варіанти

210. Основними механізмами, що забезпечують формування між особового простору взаємодії є:

- А. взаєморозуміння, координація і узгодження
- Б. психологічне придушення
- В. маніпуляція
- Г. співпраця
- Д. всі варіанти

211. До помилок першого враження відносяться:

- А. «гало-ефект» (ефект ореолу), проекція
- Б. ефект поблажливості

В. вплив емоційних станів і забобонів

Г. три варіанти

212. У вітчизняній науці першим почав розробляти проблему соціальної перцепції:

А. Л.П.Ковальов

Б. А.А. Бодальов.

В. Г.М. Андрєєва

Г. Томас Ліхи

213. Ефект ореолу - це

А. тенденція переносити сприятливе враження про одну якість людини на всі його інші якості.

Б. приписування іншим людям тих власних якостей, володарями яких відчувати себе неприємно

В. те, що всі люди оцінюються позитивно

Г. стійке уявлення про які-небудь явища або людей, властиві представникам тієї або іншої групи

214. Проекція – це:

А. тенденція переносити сприятливе враження про одну якість людини на всі його інші якості.

Б. приписування іншим людям тих власних якостей, володарями яких відчувати себе неприємно

В. те, що всі люди оцінюються позитивно

Г. стійке уявлення про які-небудь явища або людей, властиві представникам тієї або іншої групи

215. Ефект поблажливості - це:

А. те, що всі люди оцінюються позитивно

Б. вплив емоційних станів і забобонів

В. стійке уявлення про які-небудь явища або людей, властиві представникам тієї або іншої групи

Г. три варіанти

216. Соціальний стереотип – це:

А. те, що всі люди оцінюються позитивно

Б. вплив емоційних станів і забобонів

В. стійке уявлення про які-небудь явища або людей, властиві представникам тієї або іншої групи

Г. три варіанти

217. Самопрезентація – це:

А. спеціально організована, продумана, структурована, коротка інформація про себе, пред'явлена за обмежених умов часу і простору для досягнення наперед поставлених цілей

Б. виступ

В. підбір для себе фасонів одягу

Г. автопортрет, складений з найважливіших дат життя

218. Деякі стратегічні техніки самопрезентації, які люди використовують в повсякденному житті, – це:

- А. Інграція
- Б. Самопідтримка
- В. «Грітися у променях чужої слави»
- Г. Врівноваження успіхів і помилок
- Д. Всі варіанти

219. Механізм перцептивного захисту, який полягає в тому, щоб уникати думок про виниклу проблему- це:

- А. придушення
- Б. витіснення
- В. відхід
- Г. раціоналізація

220. Механізм перцептивного захисту, який полягає у витісненні думок і відчуттів – це:

- А. придушення
- Б. витіснення
- В. відхід
- Г. раціоналізація

221. Іноді людина може вийти за межі ситуації, яка викликає у нього страх або у стані фрустрації. Такий механізм називається:

- А. придушення
- Б. витіснення
- В. відхід
- Г. раціоналізація

222. Якщо за допомогою цього механізму захисту можна позбавитися від нудьги і дати відпочинок своєму розуму, то - це:

- А. придушення
- Б. витіснення
- В. фантазування
- Г. раціоналізація

223. Повернення в минуле — це:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. проекція
- Г. сублімація

224. Спотворення істини для збереження самоповаги — це:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. проекція
- Г. сублімація

225. В основі якого механізму психологічного захисту лежить відчуття провини:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. проекція
- Г. сублімація

226. Перенесення своїх негативних якості на когось іншого для психологічного захисту – це:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. проекція
- Г. сублімація

227. Перенесення поганих відчуттів, що накопичилися, на ні в чому не повинну жертву – це такий механізм психологічного захисту, як:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. перенесення
- Г. реактивне утворення

228. Іноді батьки, в глибині душі незадоволені тим, що їм доводиться виконувати батьківські обов'язки, починають надмірно опікати своїх дітей. Це прояв такого механізму психологічного захисту, як:

- А. раціоналізація
- Б. регресія
- В. перенесення
- Г. реактивне утворення

229. Цей механізм психологічного захисту дозволяє людині замаскувати свої недоліки і підкреслити гідність. Таким чином, йдеться про :

- А. компенсацію
- Б. регресію
- В. перенесення
- Г. реактивне утворення

230. Коли енергія неприйнятних спонук прямує в русло позитивної, корисної або творчої діяльності, то має місце такий механізм психологічного захисту, як:

- А. компенсація
- Б. регресія
- В. перенесення
- Г. сублімація

231. «Я - концепція» - це :

- А. самооцінка
- Б. само опис
- В. власне уявлення про себе або образ самого себе, тобто сукупність думок про своє здоров'я, зовнішність, характер, здібності і недоліки , щодо впливу на тих, що оточують,
- Г. три варіанти

232. Виділив психологічне поняття «Я» вперше:

- А. К. Роджерс
- Б. У.Джеймс
- В. С.Л. Рубінштейн
- Г. Г.Мюррей

233. «Уявлення про власні характеристики і здібності індивіда, про можливості його взаємодії з іншими людьми і навколишнім світом; уявлення про цілі і ідеї, що мають позитивну або негативну направленість» - це визначення «я-концепції», що дає учений:

А. К. Роджерс

Б. У.Джеймс

В. С.Л. Рубінштейн

Г.Г.Мюррей

234. Формування «Я – концепції» - результат:

А. фізичного розвитку, що впливає на формування образу тіла (фізичне Я);

Б. когнітивного і емоційного розвитку (психічне Я);

В. формування навичок соціальної взаємодії, що виникають в результаті програвання суб'єктом ряду соціальних ролей (соціальне Я).

Г. три варіанти

235. «Я – концепція», як центральна підструктура характеру, складається в період:

А. 6-11 років.

Б. 6-7 років

В. 2-3 років

Г. до 5 років

236. Глобальне відчуття самоцінності виявляється як риса характеру в період:

А. 6-11 років.

Б. 6-7 років

В. 2-3 років

Г. до 5 років

237. Хто автор книги „Характер як сукупність генералізованих мотивів в структурі особи»:

А. К. Роджерс

Б. У.Джеймс

В. С.Л. Рубінштейн

Г.Г.Мюррей

238. Структура «Я» включає головні регулятивний інтеграційні функції, серед яких можна виділити такі основні типи:

А. інтроцентричні (орієнтовані на здійснення особистих завдань і цілей);

Б. екстроцентричні (орієнтовані на здійснення завдань і цілей, не пов'язаних безпосередньо з власним особистим).

В. два варіанти

239. Відповідно до регулюючої ролі «Я» виділяють такі типи регуляції поведінки:

А. егоцентричний;

Б. аллоцентричний;

В. соціоцентричний (перевага цілої соціальної групи, суспільств);

Г. альтруїстичний.

Д. Всі варіанти

240. Першу класифікацію характеру запропонував:

А. Г. Олпорт

Б. Г. Мюррей

В. Теофраст

241. Конфліктологія виділилася як відносний самостійний напрям в соціології:

А. в 18 столітті

Б. в кінці 50-х років XX століття

В. в 17 столітті

242. Виділення конфліктології пов'язане з такими науковими роботами:

А. Р. Дарендорфа (Німеччина) «Соціальні класи і класові конфлікти в індустріальному суспільстві» (1957)

Б. А. Козера (США) — «Функції соціальних конфліктів» (1956)

В. два варіанти

243. Становлення конфліктологічної практики відбувається

А. у 70-і роки XX сторіччя

Б. в кінці 50-х років XX століття

В. в 17 столітті

244. Наступні вчені створюють програму психологічного тренінгу, направленою на навчання конструктивній поведінці в конфліктній взаємодії:

А. М. Шериф, Д. Рапопорт, Р. Доза, Л. Томпсон

Б. К. Томас, М. Дойч, Д. Скотт

В. Горовіц і Бордман

245. Гарвардський метод «принципових переговорів» створили:

А. М. Шериф, Д. Рапопорт, Р. Доз, Л. Томпсон

Б. К. Томас, М. Дойч, Д. Скотт

В. Горовіц і Бордман

Г. Р. Фішер і У. Юрі.

246. Для з'ясування суті конфлікту важливо виділити його основні ознаки, а саме:

А. основі протилежно направлені мотиви конфлікту, через які завжди він виникає .

Б. протиборство суб'єктів соціальної взаємодії

В. це таке відношення між суб'єктами соціальної взаємодії, яке

характеризується їх протиборством на основі протилежно направлених мотивів

Г. три варіанти

247. Основні структурні елементи конфлікту :

А. сторони конфлікту, предмет конфлікту

Б. образ конфліктної ситуації, мотиви конфлікту

В. позиції конфліктуючих сторін

Г. всі варіанти

248. Сторони конфлікту:

А. — це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту і явно або ж неявно підтримують тих що конфліктують.

Б. — це те, із-за чого виникає конфлікт.

В. - це відображення предмету конфлікту в свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії.

Г. - це внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту .

Д.— це те, про що сторони заявляють один одному в ході конфлікту

249. Предмет конфлікту:

А. — це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту

Б. — це те, із-за чого виникає конфлікт.

В. - це відображення предмету конфлікту в свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії.

Г. - це внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту

Д.— це те, про що сторони заявляють один одному в ході конфлікту

250. Позиції конфліктуючих сторін:

А. — це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту

Б. — це те, із-за чого виникає конфлікт.

В. - це відображення предмету конфлікту в свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії.

Г. - це внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту (мотиви виступають у формі потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань).

Д.— це те, про що сторони заявляють один одному в ході конфлікту

251. Основні етапи конфлікту:

А виникнення і розвиток конфліктної ситуації; усвідомлення конфліктної ситуації хоч би одним з учасників соціальної взаємодії і емоційне переживання їм цього факту.

Б. початок відкритої конфліктної взаємодії; розвиток відкритого конфлікту.

В. вирішення конфлікту.

Г. всі варіанти

252. Конфліктогени — це:

А. слова, дії (або бездіяльність), які можуть привести до конфлікту;

Б. прояви конфлікту;

В. причини конфлікту, обумовлені соціальним статусом особи;

Г. стани особи, які настають після вирішення конфлікту;

Д. поведінкові реакції особи в конфлікті.

253. Визначите тип конфлікту за класифікацією В. Шейнова в наступній ситуації: «У суспільному транспорті один пасажир ненавмисно штовхнув іншого, не вибачившись за заподіяну незручність. Другий пасажир у відповідь на поштовх нагрубів першому пасажирові... Зрештою між ними виникла бійка...»:

А. тип Б;

Б. тип В;

В. тип А;

Г. тип Б і В;

Д. тип А і Б.

254. Визначіть тип конфлікту за класифікацією В. Шейнова в наступній ситуації: «Між двома співробітниками не склалися відносини. Помилково письмове завдання, призначене першому співробітникові, було адресоване другому. Другий розцінив даний факт, як спробу першого «звалити» свою роботу на нього. Між ними виник відкритий конфлікт...»:

- А. тип Б;
- Б. тип А;
- В. тип В;
- Г. тип Б і В;
- Д. тип А і В.

255. Визначте тип конфлікту за класифікацією В. Шейнова в наступній ситуації: «Начальник прийняв на роботу співробітника в один з підрозділів, не погодивши це питання з керівником даного підрозділу і без відповідної перевірки його професійної підготовки. Незабаром виявилось, що знов прийнятий співробітник виявився не здатним виконувати обов'язки за посадою... Керівник підрозділу в службовій записці докладає про професійну непридатність новачка і вимагає його звільнення. Між начальником і керівником підрозділу виник конфлікт...»:

- А. тип А;
- Б. тип В;
- В. тип Б;
- Г. тип В і Б;
- Д. тип А, Б і В.

256. До якого типу конфліктогенів за класифікацією В. Шейнова відносяться наступні дії: «Наказ, загроза, зауваження, критика, звинувачення, насмішка»?:

- А. поблажливе відношення;
- Б. негативне відношення;
- В. менторські відносини;
- Г. порушення етики;
- Д. нечесність і нещирість.

257. До якого типу конфліктогенів за класифікацією В. Шейнова відносяться наступні дії: принизлива утіха; принизлива похвала; докір; жартування?

- А. хвастощі;
- Б. порушення етики;
- В. регресивна поведінка;
- Г. поблажливе відношення;
- Д. негативне відношення.

258. Наївні питання; посилення на інших при отриманні справедливого зауваження; сперечання — це форми прояву конфліктогенів, які характеризуються як:

- А. пряме негативне відношення;
- Б. хвастощі;
- В. нечесність і нещирість;
- Г. менторські відносини;

Д. регресивна поведінка.

259. Виберіть адекватний варіант поведінки (комбінація з 3 позицій) трансакції «Батька»:

А. вимагає, оцінює, проявляє безпорадність;

Б. керує, міркує, аналізує;

В. розмовляє на рівних, проявляє відчуття образи, протестує;

Г. працює з інформацією, міркує, аналізує;

Д. вимагає, засуджує, учить.

260. Виберіть адекватний варіант поведінки (комбінація з 3 позицій) в трансакції «Дитини»:

А. проявляє відчуття образи, підкоряється, пустує;

Б. вимагає, міркує, аналізує;

В. засуджує, учить, протестує;

Г. оцінює, проявляє безпорадність, проявляє відчуття страху;

Д. підкоряється, схвалює, уточнює ситуацію.

261. Виберіть адекватний варіант поведінки (комбінація з 3 позицій) в трансакції «Дорослого»:

А. проявляє відчуття провини, керує, уточнює ситуацію;

Б. працює з інформацією, аналізує, розмовляє на рівних;

В. вимагає, протестує, керує;

Г. працює з інформацією, протестує, керує;

Д. уточнює ситуацію, працює з інформацією, керує.

262. Графічно двовірна модель стратегій поведінки в конфлікті Томаса - Кілмена представлена на таких стратегіях як:

А. Суперництво, Співпраця

Б. Компроміс, Уникнення

В. Пристосування

Г. всі варіанти

263. Культура виходу з конфлікту включає:

А. необхідність поглянути на конфлікт як на завдання, яке повинне бути вирішене

Б. застосування техніки управління конфліктом

В. застосування раціонально-інтуїтивного методу вирішення конфлікту

Г. всі варіанти

264. Для аналізу причин конфлікту може бути застосований метод:

А. творчої візуалізації;

Б. мозкового штурму

В. автоматичного запису

Г. умовного уявлення і метод уявного контролю або техніка вольового мислення

Д. Все варіанти

265. Причини конфліктів бувають :

А. викликані обставинами

Б. викликані особливостями залучених в них людей /важких/

В. обумовлені порушенням норм поведінки або відношення між людьми з недостатнім спілкуванням і розумінням

Г. три варіанти

266. У книзі С.М. Ємельянова «Практикум по конфліктології» вказані наступні способи позбавлення від гніву:

А. « заземлення»

Б. проектування гніву на «екран», очищення аури

В. недопущення гніва - самоконтроль емоцій.

Г. обмін змістом емоцій

Д. Всі варіанти

267. При виборі ефективного стилю вирішення конфлікту ключовими є такі аспекти:

А. тривалість контактів

Б. ступінь влади іншої людини по відношенню до вас

В. можливості іншої людини по відношенню до вас

Г. стать партнера по спілкуванню

Д. Варіанти Б і В.

268. Якщо ви володієте більшою владою, чим інша людина, то ви можете використовувати в конфліктній ситуації для досягнення своєї мети стиль:

А. співпраці або компромісу

Б. конкуренції (суперництва)

В. уникнення або пристосування

Г. всі варіанти

269. Якщо більшою владою володіє інша людина, то вам слід вибрати в конфліктній ситуації стиль:

А. пристосування

Б. співпраці

В. конкуренції (суперництва)

Г. компромісу

270. Відсутність конфліктів не є надійним показником успішності спілкування з причини:

А. замість відкритих конфліктів може спостерігатися напруженість, замаскована під ввічливим спокійним тоном, формальним контактом;

Б. не розгляду конфліктів в сучасній соціальній психології як абсолютного зла, а навпаки признання за конфліктами певної позитивної ролі.

В. два варіанти