

Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО "Российский государственный
профессионально-педагогический университет"
Уральское отделение Российской академии образования

О.В. Кружкова, О.Н. Шахматова

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

В СХЕМАХ, ТАБЛИЦАХ И КРОССВОРДАХ

Учебное пособие

2-е издание, дополненное

Екатеринбург 2009

УДК 316.6 (075)
ББК Ю95я73
К 84

Кружкова О.В. Социальная психология в схемах, таблицах и кроссвордах [Текст]: учеб. пособие /О.В. Кружкова, О.Н, Шахматова. 2-е изд., доп. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО "Рос. гос. проф.-пед. ун-т", 2009. 146 с.
ISBN 978-5-8050-0349-4

В учебном пособии логически изложены в виде схем и таблиц основные теоретические положения по социальной психологии личности, психологии больших и малых групп, психологии общения, социальной психологии конфликта, социально-психологическому взаимодействию, психологии лидерства, представлены закономерности межличностных отношений в малых группах.

Адресовано студентам психологических и педагогических специальностей, а также педагогам профессиональной школы, слушателям факультетов повышения квалификации.

Рецензенты: кандидат психологических наук, доцент В.П. Бояринцев (ГОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет»); кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и экспериментальной психологии Д.Е. Белова (ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0349-4

© ГОУ ВПО "Российский государственный профессионально-педагогический университет", 2009

© Кружкова О.В., Шахматова О.Н., 2009

ВВЕДЕНИЕ

Человек живет среди других людей, и взаимодействие, контакты с ними создают из него личность. Взаимодействие предполагает умение не только сотрудничать с другими людьми, но и навык интерактивного общения с самим собой. Осознание себя и своего места среди других людей создает условия для адекватного развития и формирования личности человека.

Изучение аспектов межличностного взаимодействия является важнейшим в социальной психологии. Независимо от будущей профессиональной деятельности умения общаться, устанавливать контакты, взаимодействовать с другими, располагать их к себе, строить отношения, убеждать, доносить свои мысли и свою точку зрения являются чрезвычайно востребованными. При этом данные умения формируются более успешно, если они базируются на знании сути психологической основы, структуры и взаимосвязях основных составляющих процесса интеракции.

Авторы пособия систематизировали подходы и теории, разработанные отечественными и зарубежными психологами, направленные на интеграцию и структурирование основных феноменов социальной психологии.

Данное учебное пособие, в отличие от учебного пособия под таким же названием, изданном в 2004 г., включает восемь тем, в которых последовательно рассматриваются основные социально-психологические феномены:

↪ "Социальная психология как наука и практика" – вводная тема, являющаяся основой для изучения последующего материала.

↪ "Социальная психология личности" – тема, посвященная вопросам становления и развития личности с точки зрения социальной психологии.

↪ "Психология малых групп" – в данной теме затрагиваются вопросы классификации групп, межгруппового взаимодействия и влияния группы на личность.

↪ "Психология больших групп" – эта тема посвящена вопросам массового поведения и спонтанного или организованного объединения людей в большие массовидные или социально-устойчивые группы, особенностям поведения детерминированным массовой психологией (новая тема).

↪ "Психология общения" – тема, основной целью которой является рассмотрение вопроса передачи и восприятия информации в процессе межличностного взаимодействия.

↪ "Социальная психология конфликта" – в этой теме освещаются вопросы конфликтного взаимодействия как необходимо сопутствующего компонента межличностных отношений, требующего конструктивного разрешения ради экологичности отношений.

↪ "Социально-психологическое воздействие" – в рамках данной темы исследуется одна из технологий поведения в межличностной коммуникации.

↪ "Психология лидерства" – итоговая тема, посвященная специфике управления и причинам успешного социально-психологического воздействия одних участников групп на других.

С целью самопроверки в пособие включены задания, имеющие форму кроссвордов. Для их выполнения к предъявленным описаниям дефиниций следует подобрать терминологическое определение понятия.

РАЗДЕЛ I

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА И ПРАКТИКА

Интерес к феноменам, связанным с взаимодействием людей в группе, общением, появился задолго до возникновения науки, призванной их изучать. Лишь в конце XIX в. появилась новая область исследования, которая должна была ответить на вопросы о природе разнообразных социально-психологических явлений,— социальная психология. Однако как самостоятельная наука, имеющая свой понятийный аппарат и методы, она оформилась лишь в прошлом веке.

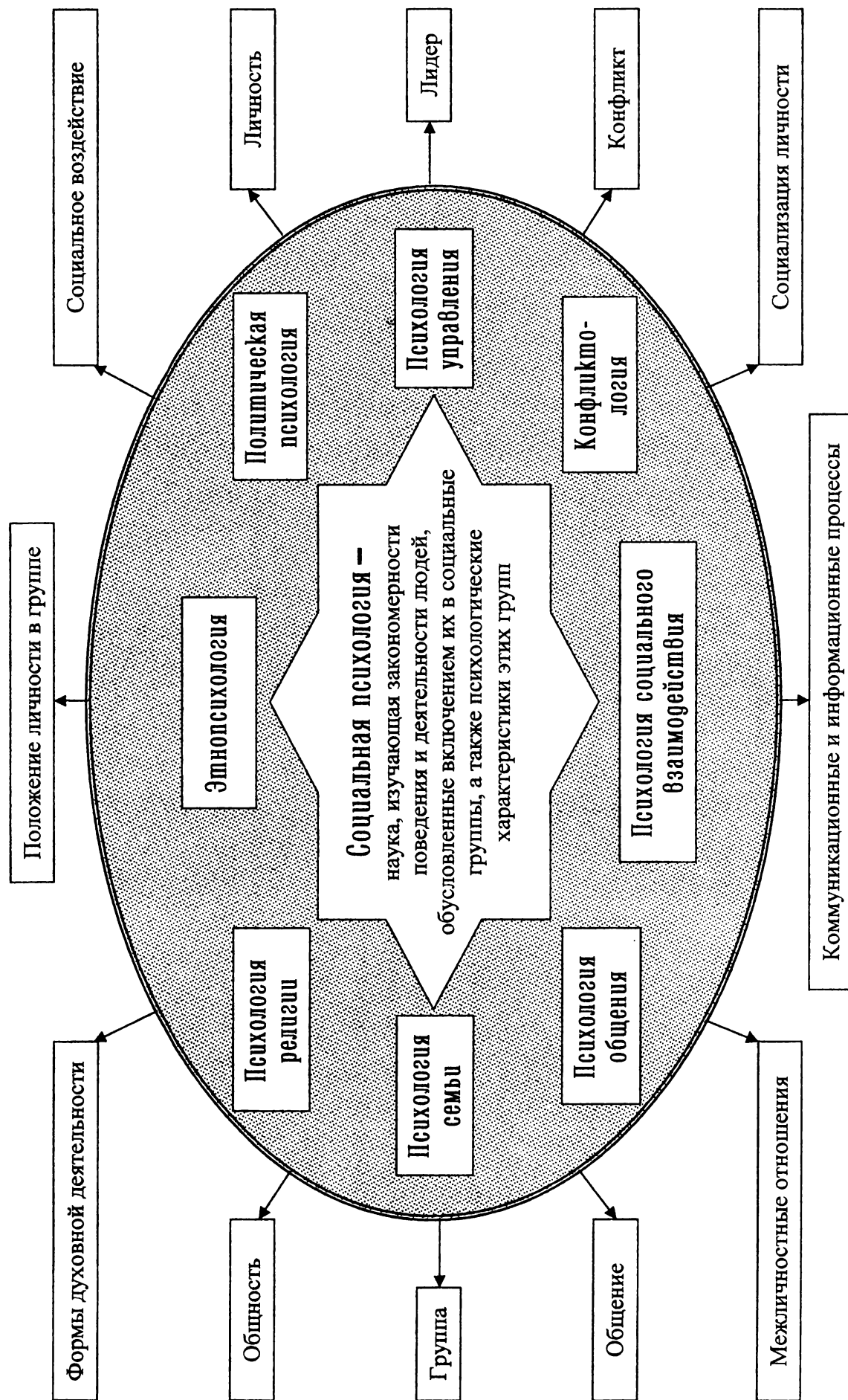
Социальная психология сформировалась на стыке двух наук: общей психологии и общей социологии. Интегрируя две научные дисциплины, которые стали ее своеобразным теоретическим фундаментом, в настоящее время социальная психология активно вбирает в себя все новое, что накапливается в смежных гуманитарных науках.

Социальная психология – отрасль психологической науки, изучающая закономерности возникновения и функционирования общественно-психологических явлений, которые выступают результатом взаимодействия людей и их групп как представителей различных общностей¹.

Социальная психология – это сложное, многообразное культурное явление. И какую бы форму оно не приобретало (житейскую, научную, психотехническую, культурологическую), социальная психология всегда будет восприниматься как наука, имеющая преимущественно практическое, нежели чисто познавательное, значение. Люди всегда будут стараться применить установленные социально-психологические закономерности для изменения и улучшения индивидуальной или общественной жизни.

¹ Крысько В.Г. Социальная психология: слов.-справ. Минск; М., 2001.

Социальная психология, ее отрасли и феномены



Теоретико-методологические основы, функции и задачи социальной психологии

Функции

- ↪ **Методологическая** – определение предмета и объекта, выявление принципов и методов познания исследуемых феноменов, формирование концептуального, инструментального аппаратов
- ↪ **Теоретико-познавательная** – познание общественно-психологических закономерностей и механизмов, их детерминант, раскрытие сущности общественно-психологических явлений и процессов, определение методов управления ими
- ↪ **Мировоззренческая** – выработка определенного видения социально-психологической картины мира
- ↪ **Регулятивная** – изучение воздействия общественно-психологических явлений на функционирование других феноменов
- ↪ **Прогностическая** – раскрытие динамики соотношения и взаимосвязи между идеологией и общественной психологией в перспективе, определение оптимального соотношения между индивидуальным и коллективным
- ↪ **Аксиологическая** – определение реальных и мнимых социально-психологических ценностей

Задачи

- ↪ Изучение специфики и компонентов явлений, составляющих общественное сознание людей
- ↪ Осмысление и обобщение данных об источниках и условиях возникновения, формирования, развития и функционирования социально-психологических явлений и процессов
- ↪ Социально-психологический анализ взаимодействия, общения и взаимоотношений людей, факторов, влияющих на специфику их воздействия на совместную деятельность
- ↪ Изучение социально-психологических характеристик личности и ее социализации в различных общностях и условиях
- ↪ Исследование своеобразия психологии больших и малых социальных групп
- ↪ Выявление роли и значения религиозной психологии в жизни и деятельности людей
- ↪ Выявление и оценка психологических проблем управления людьми и группами, регулирование конфликтных и других отношений между людьми

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Методологические основы

- ↪ Диалектико-материалистический подход к пониманию окружающей среды
- ↪ Представления о движущих силах развития окружающей среды и общественной активности людей
- ↪ Понимание единства материальных и психологических отношений людей
- ↪ Представления об универсальной форме движения, развития, определяющей существование любой материальной системы
- ↪ Понимание причинной обусловленности и специфики развития общностей людей

Теоретические основы

- ↪ Представления об иерархии и особенностях общественных отношений людей
- ↪ Осознание специфики развития общественного сознания людей
- ↪ Представления о сущности, механизмах и закономерностях проявления социально-психологических явлений и процессов
- ↪ Понятие о методологии социально-психологической науки
- ↪ Представления о методах и методиках изучения в социальной психологии

Методы исследования социальной психологии

Задача исследования	Группа методов исследования	Примеры методов исследования
1	2	3
Описание социально-психологических явлений	Генетические методы – способы исследования изменений социально-психологического развития личности в течение длительного времени	<p>Лонгитюдный метод – работа с одной и той же группой людей (или с человеком) с целью регулярного обследования их на протяжении длительного времени, отслеживания развития социально-психологических явлений, осуществления продольного среза</p> <p>Биографический метод – способ исследования жизненного пути личности, ее социализации; включает в себя следующие методики: будущую автобиографию, графики жизни, каузометрию, дополнительные биографии, линии отношений субъекта и др.</p> <p>Теоретический анализ научных источников – процесс осмысления накопленной информации о социально-психологических явлениях и процессах, которая содержится в научных источниках</p>
Характеристика социально-психологических феноменов	Праксиметрические (практико-ориентированные) методы – способы анализа процессов и продуктов деятельности как личности, так и социальных общностей	<p>Метод анализа документов – метод, позволяющий осуществить на основе документов реконструкцию социальных явлений и их изменений, проводить сравнительный анализ источников, выявлять центральную идею документа и мн. др.</p> <p>Наблюдение – метод эмпирических социально-психологических исследований, состоящий в преднамеренном, систематическом и целенаправленном восприятии социально-психологических явлений для изучения их специфических изменений в определенных условиях и поиска сути этих явлений</p> <p>Словесный опрос – метод социально-психологического исследования для выяснения мнений, социальных установок и других феноменов опрашиваемого</p>
Измерение социально-психологических феноменов	Диагностические методы – способы измерения количественной и качественной сторон изучаемых социально-психологических явлений	<p>Тест – стандартизированный метод для объективного измерения аспектов личности (группы) через вербальные и невербальные ответы или другие виды поведения; позволяет количественно оценить социально-психологические явления и процессы</p> <p>Анкетирование – метод социально-психологического исследования с применением анкет</p> <p>Метод экспертных оценок – способ измерения проявлений социально-психологических явлений и процессов с помощью оценок сторонних наблюдателей или экспертов в данной области</p> <p>Социометрия – метод, используемый для диагностики взаимных симпатий и антипатий, статусно-ролевых отношений между членами группы</p>

1	2	3
Объяснение социально-психологических явлений	Экспериментальные методы – способы получения нового научного знания в контролируемых и управляемых условиях	<p>Естественный эксперимент – предполагает исследование социально-психологических явлений в обычных, естественных условиях</p> <p>Лабораторный эксперимент – предполагает проведение исследований в психологической лаборатории, оснащенной специальными приборами и приспособлениями</p> <p>Моделирующий эксперимент – применяют в ситуациях, когда большая сложность или высокая динамичность некоторых социально-психологических процессов не позволяют изучать их в обычном режиме. Такие процессы упрощают, выделяют их основные составляющие, создают искусственные условия их протекания, и в таких смоделированных условиях изучают данные процессы</p> <p>Формирующий эксперимент – основной чертой данного метода является активное моделирование и воспроизведение в особых условиях изучаемых социально-психологических явлений, а не только их описание, что позволяет раскрыть их сущность</p>
Проектирование нового знания	Интеграционные (синтетические) методы – способы объединения разрозненных знаний и фактов в единое целое, в систему	<p>Методы количественной обработки данных – позволяют найти взаимосвязи между социально-психологическими явлениями в их количественном выражении. Подразумевают применение методов математической статистики: дисперсионного, корреляционного, факторного анализов, показателей дескриптивной (описательной) и индуктивной (сравнительной) статистик</p> <p>Методы качественной обработки данных – неформализованные и нестандартизированные способы анализа, в ходе которых каждый раз вырабатывается специфическая логика сопоставления различных данных. Их применение неизбежно в тех случаях, когда состав признаков, существенных для научного вывода, непредсказуемо меняется от случая к случаю</p>

Этапы развития социальной психологии

Этап	Временной отрезок	Представители	Содержание этапа
1	2	3	4
Донаучный (синкретический) этап	До VI в. до н.э.	–	Социально-психологические знания, воззрения и их практическое применение были слиты и составляли единое целое. В древних системах воззрений учитывались массовидные настроения, подверженность психическому заражению. Из поколения в поколение передавались обряды, ритуалы, табу, выступающие в роли регуляторов общественной жизни. Именно эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях и процессах
Философский этап	VI в. до н.э. – середина XIX в.	Аристотель Гераклит Гиппократ Демокрит Платон Суьцзы Уцзы Конфуций Н.Макиавелли Ш.Л.Монтескье Т.Гоббс Ж.-Ж.Руссо Дж.Локк К.Гельвеций Г.В.Гегель Н.Я.Данилевский А.И.Герцен и др.	В процессе развития человеческой мысли и практики большинство социально-психологических проблем было осознано в рамках философских воззрений. Данный этап в развитии социальной психологии характеризовался тем, что происходило постепенное разделение социально-психологического знания на теоретическое (концептуальное) и прикладное (практическое) Древнекитайские и древнегреческие ученые описывали некоторые социально-психологические особенности характеров людей и их предназначения в обществе, устанавливали определенные психологические закономерности социального поведения индивидов, выявляли мотивы объединения их в группы и т. д. Позднее, в Средние века, ученые занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов – общения и взаимодействия представителей различных общностей

1	2	3	4
Феноменологический этап	Середина XIX в. – 20-е гг. XX в.	<p>М.Лацарус (M.Lazarus) В.Вундт (V.Wundt) Х.Штейнталь (H.Steinthal) Г.Тард (G.Tarde) С.Сигеле (S.Sighele) Г.Лебон (G.Le Bon) У.Мак-Даугалл (W.McDougall) Ч.Х.Кули (C.H.Cooley) Г.Зиммель (G.Simmel) Э.Росс (E.Ross) Дж.Болдуин (J.Baldwin) Н.Трипплет (N.Triplett) и др.</p>	<p>Социально-психологические феномены выделены в самостоятельный класс психических явлений. Для их изучения разрабатывались специфические способы и приемы исследования, формировалась предметная область социальной психологии. На данном этапе ученые собирали, сравнивали, анализировали различные исторический, этнографический, антропологический и языковой материал, не подвергая его количественной обработке и экспериментальной проверке</p> <p>Зарождаются первые социально-психологические концепции: "психология народов", "психология масс" и "психология инстинктов социального поведения"</p> <p>Датой зарождения эмпирической, описательной социальной психологии считается 1859 г. – Х. Штейнталь и М. Лацарус начали издавать журнал "Психология народов и языкознание"</p> <p>Датой рождения социальной психологии принято считать 1908 г. – выход в свет книги У. Мак-Даугалла "Введение в социальную психологию"</p>
Научный этап	20-е гг. XX в. – настоящее время	<p>В.Мёде (V. Möde) Г.Олпорт (G.Allport) Э.Мэйо (E.Mayo) В.М.Бехтерев М.В.Ланге В.Н.Мясищев и др.</p>	<p>Данный этап отмечен применением экспериментального метода для изучения личности и групп, техники получения и количественной обработки данных</p> <p>В 20 – 40-е гг. XX в. социальная психология постепенно начинает превращаться в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями и разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов</p> <p>В 60 – 90-е гг. внутри социальной психологии зарождаются и развиваются ее новые отрасли: этнопсихология, политическая психология, психология управления, конфликтология и др.</p>

Развитие социальной психологии в России

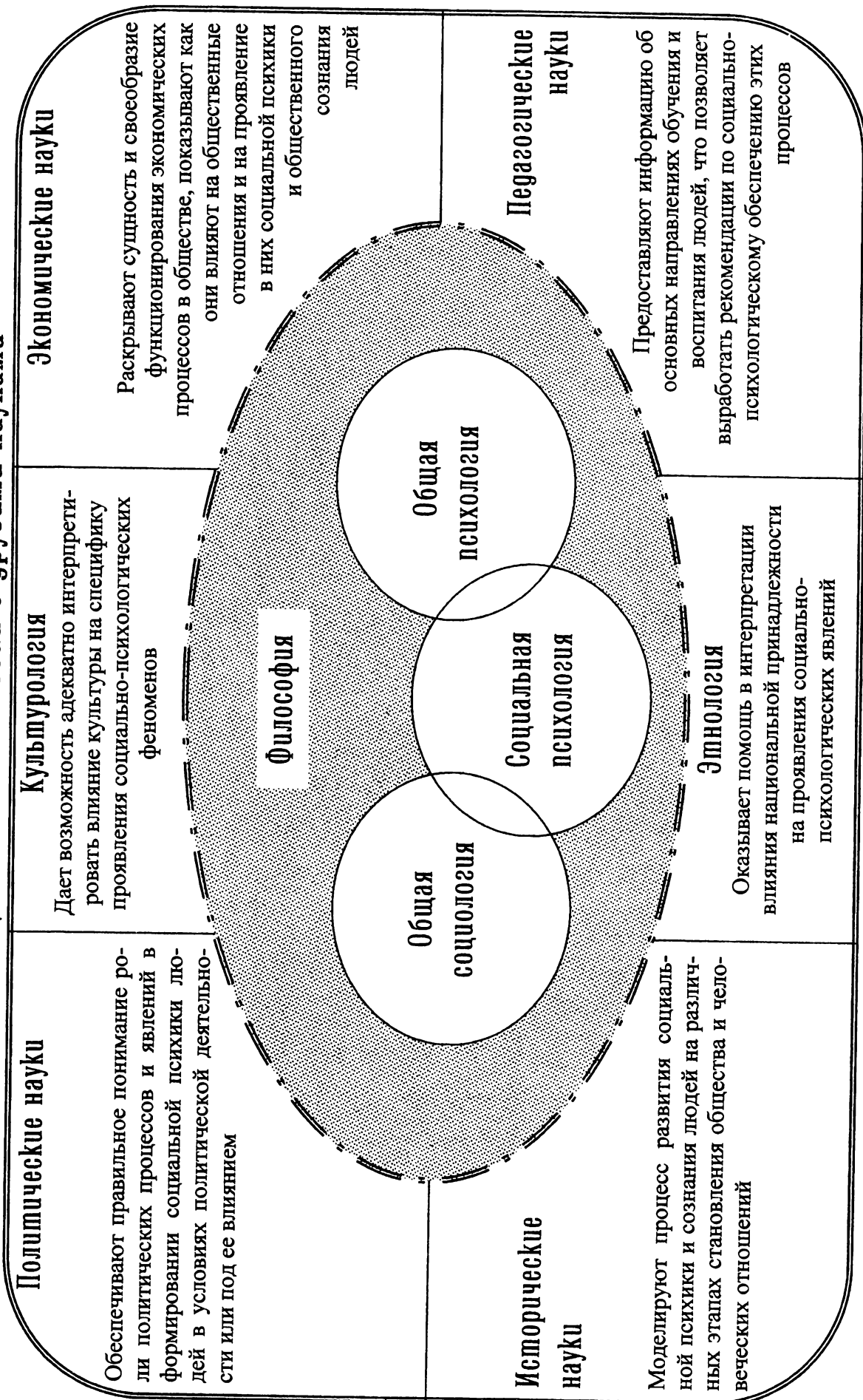
Время	Ученые	Сущность развития социальной психологии
1	2	3
XVIII в.	М.В. Ломоносов А.Н. Радищев	<p>М.В. Ломоносов изучал проблемы речи в различных аспектах: преимущества русского языка, приемы и способы ораторского искусства, исследование интерактивной функции системы знаков и значений, способствующих организации совместной деятельности людей</p> <p>А.Н. Радищев считал, что человек отличается от животного своей способностью сопечалиться и сорадоваться другим людям</p>
XIX в.	А.И. Герцен Н.Г. Чернышевский В.Г. Белинский Н.А. Добролюбов В.М. Бехтерев К.Н. Корнилов П.П. Блонский	<p>А.И. Герцен исследовал процесс социализации человека в фило- и онтогенезе. Н.Г. Чернышевский обращался к проблемам соотношения личности и общества, природы человека и его побуждениям. Здесь социальная психология развивалась под сильным влиянием марксизма. В это время Г.В. Плехановым было введено понятие "общественной психологии"</p> <p>Основу формирования социальной психологии составила психология поведения, которая распалась на ряд школ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ Школа рефлексологии, которую возглавлял В.М. Бехтерев. Основная проблема, которую он изучал – психология группы. Задача социальной психологии, по его мнению, – изучение влияния коллектива на личность и особенности поведения личности в социальной группе. Он установил, что группа способствует увеличению объема знаний, исправлению ошибок, позволяет выдержать более сильные раздражители. Он считал, что знание социальных рефлексов позволяет управлять поведением человека в социуме. Групповую психику он рассматривал как совокупность "сочетательных рефлексов". Основная заслуга его школы состоит в том, что был очерчен предмет социальной психологии. Ее слабая сторона – социально-психологические феномены сводились к рефлекторной деятельности организма ↪ Реактологическая школа К.Н. Корнилова. Психическое сводилось к наблюдаемому, проводился сравнительный анализ поведения человека в коллективе и вне его. Изучалось коллективное поведение, формой проявления которого являлись собственное достоинство, взаимопомощь, подражание, внушение, симпатия. Изучались мода, нравы, обычаи ↪ Школа П.П. Блонского. Он рассматривал социальную психологию как науку о поведении. Его интересовала педагогическая психология. Главным механизмом развития психики является механизм усвоения и интериоризации человеком социальных форм деятельности

1	2	3
1918 г.		<p>В петроградском институте по изучению мозга и психической деятельности действовали лаборатории:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ рефлексологии труда; ↪ экспериментальной психологии; ↪ психологии профессиональных групп. <p>Социальная психология как наука в первый период своего развития не сложилась вследствие следующих причин:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ утечка мозгов на запад с эмиграцией и насильственная депортация ученых; ↪ недооценка роли субъективных факторов; ↪ социальная психология оказалась невостребованной научной идеологией
30 – 50-е гг. XX в.	А.С.Макаренко	<p>Образовался пробел в развитии социальной психологии. Разработка социально-психологических проблем продолжалась в рамках других наук, в частности педагогики. А.С. Макаренко изучал проблемы перевоспитания малолетних правонарушителей, коммунистического воспитания в коллективе, разновозрастных групп и их атрибутики. Главной целью воспитания он считал формирование коллективиста, провозглашая приоритет коллектива над личностью</p>
Конец 50-х гг. – настоящее время	Б.Г.Ананьев В.Н.Мясищев Б.Д.Парыгин	<p>В период политической "оттепели" в конце 50-х гг. стала возможна некоторая либерализация научной сферы. В начале 60-х гг. началась дискуссия о предмете социальной психологии. В 1961 г. состоялось открытие первой в стране лаборатории по социальной психологии. До 1962 г. развитие прикладной социальной психологии тормозилось из-за ряда причин:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ давления со стороны господствующей идеологии; ↪ запрета на проведение исследований так называемых "негативных" явлений действительности; ↪ подгонки полученных данных в угоду интересам руководителей <p>В настоящее время наблюдается, с одной стороны, бум, связанный с социальным заказом на применение социальной психологии на практике, с другой стороны, низкое качество результатов социально-психологических исследований и консультаций</p> <p>Практический аспект современной социальной психологии складывается из следующих направлений:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ социально-психологической диагностики; ↪ социально-психологического консультирования; ↪ социально-психологических воздействий или применения социально-психологических технологий, оказания социально-психологической помощи (ведение тренингов, разрешение конфликтов, формирование имиджа) <p>Активно развиваются на данный момент теоретико-прикладные отрасли социальной психологии: политическая психология, экономическая психология, этническая психология, организационная психология</p>

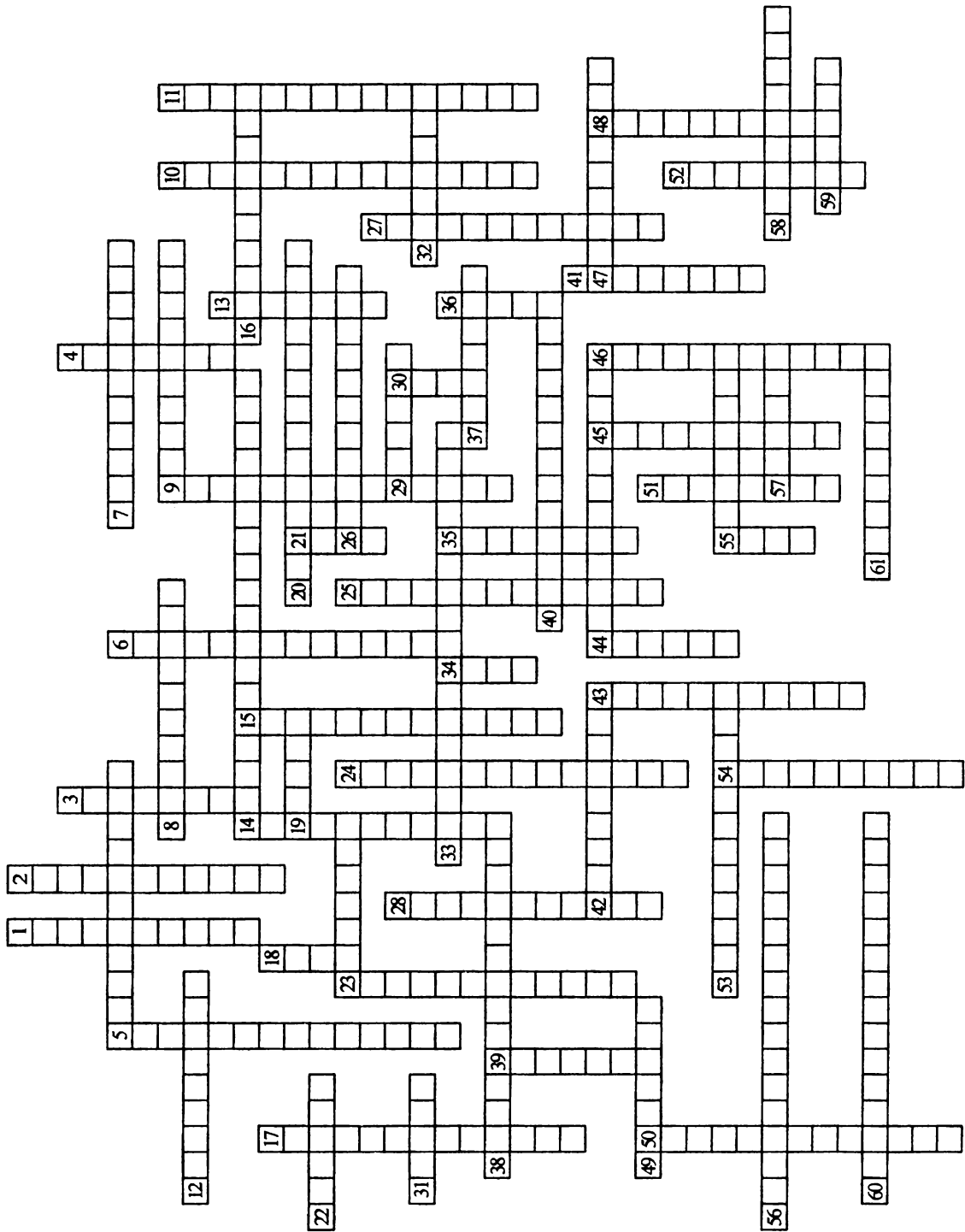
Основные направления в социальной психологии

Направление	Представители	Модель человека	Ключевое направление	Объекты исследования
Психоанализ	З.Фрейд (S.Freud) К.Г.Юнг (C.G.Jung) А.Адлер (A.Adler) Э.Фромм (E.Fromm) К.Хорни (K.Horney) Э.Эриксон (E.Erikson)	"Человек желаю- щий"	Основу психической жизни человека составляют влечения, потребности и образы, которые формируются в раннем детстве и определяют социальное поведение и предпочтения	Развитие личности, социализация, агрессия, культура и поведение
Бихевиоризм	Н.Миллер (N.Miller) Дж.Роттер (J.Rotter) Б.Скиннер (B.Skinner) А.Бандура (A.Bandura) Дж.Уотсон (J.Watson), Э.Торндайк (E.Thorndike)	"Человек механи- ческий" (реаги- рующий)	Человек – совокупность двигательных и вербальных реакций на внешние воздействия (стимулы)	Строгость в теории и эксперименте, социализация, социальный контроль, социальные установки
Когнитивизм	К.Левин (K.Lewin) Л.Фестингер (L.Festinger) Ж.Пиаже (J.Piaget) Л.Кольберг (L.Kolberg) Дж.Келли (G.Kelly) Ч.Е.Осгуд (C.E.Osgood)	"Человек познаю- щий" (думаю- щий)	Знания, образы, ситуации и характер протекания познавательных процессов определяют поведение индивида	Установки, язык и мышление, динамика групповых процессов, пропаганда, социальная перцепция, Я-концепция
Символический интеракционизм	Ч.Х.Кули (C.H.Cooley) Дж.Г.Мид (J.G.Mead) Г.Блумер (G.Blumer)	"Человек ролевой"	Поведение людей по отношению друг к другу определяется значениями	Социальный контроль; мотивизация, межличностные взаимоотношения, социализация
Гуманистическая психология	К.Рождерс (C.Rogers) А.Маслоу (A.Maslow) Э.Мэйо (E.Mayo) Г.Олпорт (G.Allport)	"Человек самоак- туализи- рующий- ся"	Человек – уникальная, открытая, устремленная в будущее система	Я-концепция, межличностные отношения, общество и индивид

Связь социальной психологии с другими науками



КРОССВОРД I



По горизонталу: 5. Направление в социальной психологии, где моделью человека является "человек реагирующий". 7. Метод, основной чертой которого является активное моделирование и воспроизведение в особых условиях изучаемых социально-психологических явлений, а не только их описание, что позволяет раскрыть их сущность. 8. Автор книги "Введение в социальную психологию", выход в свет которой считается датой рождения социальной психологии как науки. 9. Одной из первых социально-психологических концепций являлась "психология ... социального поведения". 12. Наука, оказывающая помощь в интерпретации влияния национальной принадлежности на проявления социально-психологических явлений. 14. Этап в развитии социальной психологии как науки с середины XIX в. по 20-е гг. XX в. 16. Наука, предоставляющая информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, что позволяет выработать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов. 19. Социально-психологический феномен, человек, завоевавший авторитет и право влиять на других людей. 20. Направление в социальной психологии, представителями которого являются Ч. Кули и Дж. Мид. 22. Представитель гуманистической психологии, разработавший иерархическую классификацию потребностей. 23. Представитель гуманистической психологии, разработавший "клиент-центрированную" терапию. 26. Метод, используемый для диагностики взаимных симпатий и антипатий, статусно-ролевых отношений между членами группы. 29. Один из зарубежных психологов XX в., занимавшийся изучением групп. 31. Метод социально-психологического исследования для выяснения мнений, социальных установок и других феноменов опрашиваемого. 32. Социально-психологический феномен, реализуемый как процесс обмена между людьми определенными результатами их психической и духовной деятельности. 33. Методы получения нового научного знания в контролируемых и управляемых условиях. 37. Советский ученый, определивший предмет социальной психологии. 38. Отрасль социальной психологии, изучающая особенности протекания столкновений отдельных людей и социальных общностей в силу различных противоречий. 40. Метод, предполагающий описание человеком своего настоящего и будущего жизненного пути. 42. Русский ученый XVIII в., изучавший проблемы речи. 44. Методы, направленные на исследование изменений социально-психологического развития личности в течение длительного времени. 47. Один из социально-психологических феноменов, проявляющийся как социализированные связи между людьми. 49. Представитель психоаналитического направления в психологии, который употребил понятие "социальное развитие", подчеркивая влияние на развитие человека социальных, исторических и культурных факторов. 53. Русский писатель, ученый XIX столетия, обращавшийся к изучению соотношения личности и общества, "натуры" человека. 55. Один из социально-психологических феноменов, проявляющийся как

столкновение сторон вследствие противоречия. 56. Одна из школ, составлявших психологию поведения, лидером которой являлся К.Н. Корнилов. 57. Итальянский юрист, один из основоположников концепции "психология масс". 58. Языковед, один из основоположников концепции "психология народов". 59. Немецкий философ нового времени, разработавший теорию познания. 60. Функция социальной психологии, позволяющая раскрыть динамику соотношения и взаимосвязи между идеологией и общественной психологией в перспективе, определить оптимальное соотношение между индивидуальным и коллективным. 61. Синкретический этап развития социальной психологии как науки.

По вертикали: 1. Отрасль социальной психологии, направленная на изучение проблем общения и взаимодействия людей в различных социальных общностях. 2. Датой зарождения эмпирической, описательной социальной психологии считается начало издания журнала "Психология народов и ...". 3. Процесс творческой деятельности людей, формирующий их знания, на основе которых возникают цели и мотивы человеческих действий. 4. Современный этап в развитии социальной психологии. 5. Метод исследования жизненного пути личности, ее социализации. 6. Социально-психологический феномен, изучаемый одним из разделов социальной психологии, реализуемый как процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга. 9. Методы объединения разрозненных знаний и фактов в единое целое, в систему. 10. Методы измерения количественной и качественной сторон изучаемых социально-психологических явлений. 11. Направление в социальной психологии, основными объектами исследования которого являются Я-концепция и межличностные отношения. 13. Раздел социальной психологии, изучающий особенности специфической формы общественного сознания, при которой проявляется фантастическое отражение в сознании людей господствующих над ними внешних сил. 14. Раздел антропологии, представляющий собой учение о человеке, синтезирующее объективно-научное и ценностное видение человека и мира. 15. Система взглядов на объективный мир и место в нем человека. 17. Наука, связь с которой дает возможность адекватно интерпретировать влияние культуры на специфику проявления социально-психологических феноменов. 18. Представитель гуманистической психологии. 21. Стандартизированный метод для объективного измерения аспектов личности (группы) через вербальные и невербальные ответы или другие виды поведения. 23. Функция социальной психологии, реализующая изучение воздействия общественно-психологических явлений на функционирование других феноменов. 24. Один из разделов социальной психологии, изучающий национальные особенности психики людей. 25. Метод социально-психологического исследования с применением анкет. 27. Эксперимент, предполагающий проведение исследований в психо-

логической лаборатории, оснащенной специальными приборами и приспособлениями. 28. Направление в социальной психологии, предполагающее, что основу психической жизни человека составляют влечения. 30. Американский социолог, автор книги "Социальная психология", вышедшей в свет в 1908 г. 34. Один из многочисленных феноменов массового сознания, изучаемых социальной психологией. 35. Человек как субъект активной деятельности, который наделен сознанием и самосознанием. 36. Вид группы, изучению которого уделяет особое внимание один из разделов социальной психологии. 39. Философ, один из основоположников концепции "психология народов". 41. Метод, предполагающий работу с одной и той же группой людей (или с человеком) по регулярному обследованию их на протяжении длительного времени. 43. Влияние. 44. Общность людей. 45. Одна из гуманитарных наук, смежных с социальной психологией. 46. Эксперимент, предполагающий исследование социально-психологических явлений в обычных условиях. 48. Метод эмпирических социально-психологических исследований, состоящий в преднамеренном, систематическом и целенаправленном восприятии социально-психологических явлений для изучения их специфических изменений в определенных условиях и поиска сути этих явлений. 50. Одна из школ, изучавших психологию поведения. 51. Некоторое количество людей, объединенных устойчивыми социальными признаками. 52. Автор книги "Коллективная рефлексология". 54. Раздел психологии, изучающий закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп. 55. Представитель символического интеракционизма.

РАЗДЕЛ II

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Проблема личности в психологии необъятна и охватывает огромное поле исследований. В рамках изучения личности также рассматриваются такие социально-психологические феномены, как характер, способности, темперамент, потребности и т. д., при этом многие из них, оставаясь научными понятиями, входят и в повседневный язык.

Безусловно, личность присуща каждому человеку – это его индивидуальная отличительная характеристика, т. е. то, что отличает одного человека от другого. Она является продуктом исторического развития и возникла на определенной ступени эволюции человеческого общества. Именно личность отличает человека от животного, у которого ее нет и быть не может.

Итак, личность (с точки зрения социальной психологии) – это, во-первых, индивид как субъект социальных отношений и сознательной деятельности, во-вторых, системное качество индивида, определяемое включенностью в общественные отношения и формирующееся в совместной деятельности и общении².

На сегодняшний день существует огромное множество подходов и определений феномена личности, что обусловлено глобальностью данного явления, сложностью его структуры и многообразием составляющих элементов.

Данный раздел может применяться при изучении курсов "Социальная психология", "Общая психология", "Психология делового общения" и "Возрастная психология".

² Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании. М., 1995.

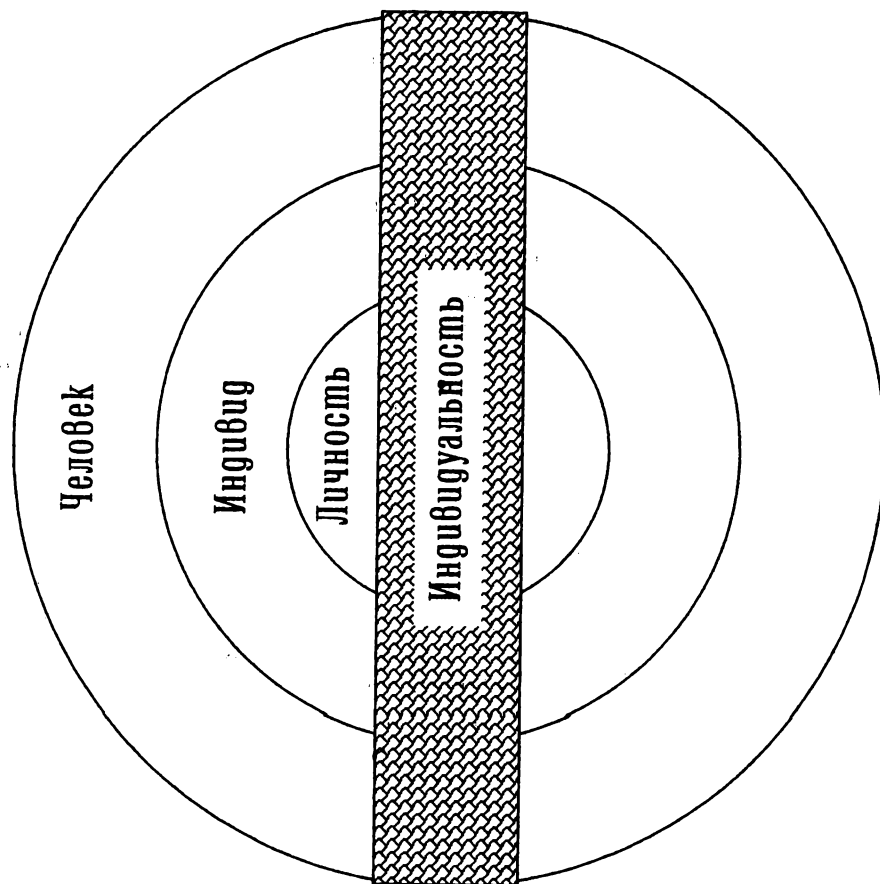
Соотношение понятий "человек", "индивид", "личность" и "индивидуальность"

Человек – субъект общественно-исторической деятельности, существо, воплощающее высшую ступень развития жизни на Земле

Индивид – отдельный представитель человеческой общности, социальное существо, выходящее за рамки природной ограниченности, способное посредством орудий и знаков овладеть собственным поведением и психическими процессами

Личность – это индивид, занимающий определенное положение в обществе, выполняющий определенную общественно полезную деятельность и отличающийся своими, присущими только ему индивидуально- и социально-психологическими особенностями

Индивидуальность – это индивид как субъект своего жизненного пути, уникальная, самобытная личность, реализующая себя в жизнетворчестве. Индивидуальность не есть что-то над- или сверхличностное – это оригинальность личности. Обычно словом "индивидуальность" определяют какую-либо главенствующую особенность личности, делающую ее не похожей на окружающих. Индивидуален каждый человек, но индивидуальность одних проявляется ярче, других – менее заметно. Индивидуальность может проявляться в какой-либо одной сфере (интеллектуальной, эмоциональной, волевой) или сразу во всех сферах психической жизни человека. Индивидуальность характеризует личность конкретнее, детальнее и тем самым полнее



Социально-психологическая структура личности



Структура личности по К.К. Платонову³

	Подструктуры личности	Соотношение социального и биологического	Основные связи				Специфические виды формирования	Необходимые уровни анализа
			с отражением	с сознанием	с потребностью	с активностью		
Направленность	Убеждения, мировоззрение, идеалы, склонности, интересы, желания	Биологического почти нет	Отношение к отражаемому на основе опыта	В основном осознание будущего	Через отражение социальной нужды	Через склонности и убеждения	Социально-психологический	
Опыт	Привычки, умения, навыки, знания	Значительно больше социального	Содержание форм отражения	Необходимость осознания прошлого	Через привычки	Через волевые навыки	Психолого-педагогический	
Психические процессы	Воля, чувства, восприятия, мышление, ощущение, эмоции, память	Чаще социального	Формы психического отражения	В основном осознание настоящего	Через нужду личности	Через эмоции и волю	Индивидуально-психологический	
Биохимические свойства	Темперамент, половые, возрастные, патологические и фармакологические обусловленные свойства	Социального почти нет	Механизмы психического отражения	Только стиль осознания	Через биологическую нужду	Через силу и подвижность нервных процессов	Психофизиологический, нейропсихологический	

³ Платонов К.К. Методические проблемы медицинской психологии. М., 1977.

Подходы к изучению личности

Отечественная психология

- ↪ В.Г. Ананьев – личность как единство 4 сторон: человека как биологического вида, онтогенеза и жизненного пути человека как индивида, человека как личности, человека как части человечества
- ↪ К.А. Абульханова-Славская – личность как субъект жизненного пути и субъект деятельности. В основе ее развития лежит развитие активности, способности организации времени, социального мышления
- ↪ А.Н. Леонтьев и А.В. Петровский – личность выступает как целостная система внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия, поэтому в ней можно выделить компоненты разной меры общности и устойчивости
- ↪ В.Н. Мясищев – ядро личности – система ее отношений к внешнему миру и самому себе, формирующаяся под воздействием отражения сознанием человека окружающей действительности, является одной из форм этого отражения
- ↪ К.К. Платонов – личность имеет динамическую функциональную структуру, состоящую из направленности, опыта, особенностей психических процессов и биопсихических свойств
- ↪ Д.Н. Узнадзе – личность как целостное и духовное образование, мотивы и поступки которого могут носить неосознанный характер
- ↪ Д.И. Фельдштейн – в онтогенезе личность развивается поуровнево, проходя различные этапы социальной зрелости, а ведущим фактором ее формирования является общественно полезная деятельность
- ↪ Военные психологи – личность – конкретный человек, являющийся представителем определенного общества (социальной группы), занимающийся конкретным видом деятельности, осознающий свое отношение к окружающему и наделенный определенными индивидуально-психологическими и социально-психологическими особенностями

Зарубежная психология

Социогенетический подход

Объясняет особенности личности, исходя из структуры общества, способов социализации, взаимоотношений с окружающими. Его составляют следующие теории:

- ↪ теория социализации – человек становится личностью благодаря воздействию социальных условий жизни;
 - ↪ теория научения (Э. Торндайк, Б. Скиннер) – жизнь личности – результат подкрепляемого научения, усвоения суммы знаний и навыков;
 - ↪ теория ролей (У. Доллард, К. Левин) – роли, предлагаемые обществом, накладывают отпечаток на характер поведения личности
- #### Биогенетический подход
- Основа развития личности – биологические процессы созревания организма. В рамках данного подхода выделяют теории:
- ↪ З. Фрейда – поведение личности обусловлено биологическими, бессознательными влечениями;
 - ↪ Э. Кречмера – тип личности зависит от особенностей телосложения;
 - ↪ С. Холла – развитие личности воспроизводит в свернутом виде стадии развития общества
- #### Психогенетический подход
- На первый план выдвигается развитие собственно психических процессов:
- ↪ психодинамическая ориентация (Э. Эриксон) – поведение личности зависит от эмоций и влечений;
 - ↪ когнитивистская ориентация (Ж. Пиаже, Д. Келли) – личность развивается через интеллект;
 - ↪ персонологическая ориентация (Э. Шпрангер, А. Маслоу) – уделяют внимание развитию личности в целом

Социально значимые качества личности

Первая группа – социально-психологические способности, обеспечивающие как адаптацию, так и самореализацию личности в общении и социальном взаимодействии:

- ↪ *социальное воображение* – способность понимать свой собственный опыт и определять свою судьбу, мысленно помещая себя в реальные рамки данного периода развития общества, осознавая свои возможности и возможности других людей;
- ↪ *социальный интеллект* – способность понимать сложные отношения и зависимости в социальной сфере;
- ↪ *социально-перцептивные способности* – особая чувствительность человека к состояниям, настроениям партнеров по общению, проявляющаяся в умении проникать в систему их социальных мотивов, прогнозировать их поведение

Вторая группа – качества, возникающие в процессе общения человека с другими людьми и обеспечивающие ему как адаптацию, так и дальнейшее саморазвитие в социальной среде:

- ↪ *конформность* – согласие человека с выдвинутыми данным обществом социальными нормами и правилами поведения, его податливость групповому давлению;
- ↪ *кооперативность* – способность и стремление человека объединять свои усилия с усилиями окружающих для достижения наибольшей эффективности совместной деятельности;
- ↪ *доверие друг к другу* – способность положиться на другого человека при выполнении совместной деятельности

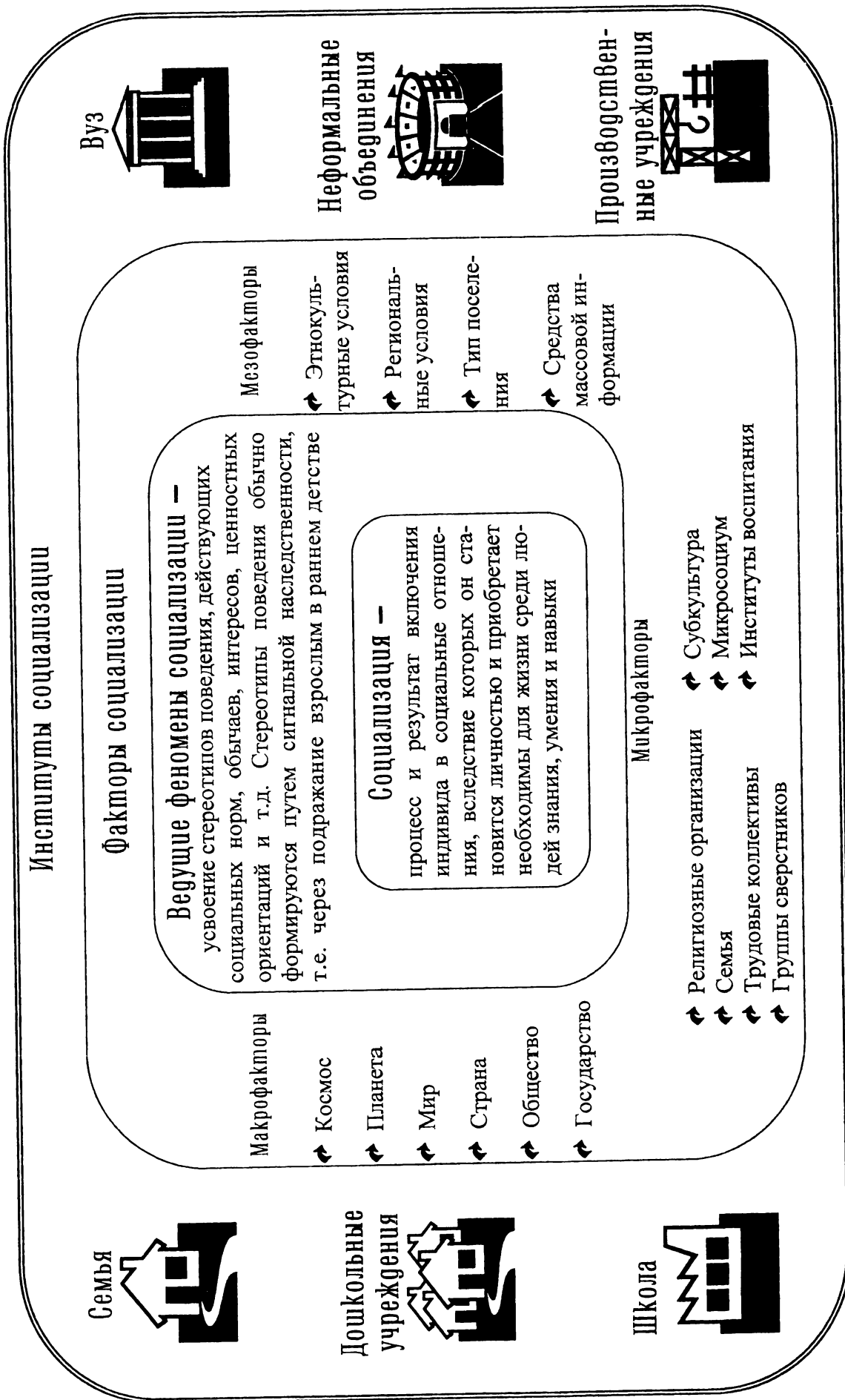
Третья группа – свойства более общего порядка, задающие некоторую социальную направленность личности:

- ↪ *активность* – способность производить общественно значимые преобразования в мире на основе присвоения богатств материальной и духовной культуры;
- ↪ *социальная ответственность* – осуществляемый в разных формах контроль над деятельностью и поведением человека в обществе с точки зрения выполнения им принятых в данной социальной группе норм и правил;
- ↪ *тип ведущей социальной мотивации* – сознательно или бессознательно выбранный человеком вид детерминации поведения на основе предпочтения или отвержения определенных социальных норм

Четвертая группа – индивидуальные свойства человека, накладывающие отпечаток на стиль его общения, особенности социальной позиции:

- ↪ *склонность к доминированию/подчинению*;
- ↪ *экстраверсия* (направленность на окружающих)/*интроверсия* (на свои внутренние состояния);
- ↪ *догматичность/гибкость мышления*

Социализация, ее ведущие феномены, факторы и институты



Взгляды на социализацию в зарубежной психологии

Ученый	Сущность социализации	Стадии	Факторы	Институты
З. Фрейд	Приспособление (обуздание) биологической сущности человека к социальным условиям	1. Оральная 2. Анальная 3. Фаллическая 4. Генитальная	Переживания раннего детства Влияние взрослых Либидо	Семья
К. Хорни	Формирование полноценной зрелой (не невротической) личности, употребляющей гибкую систему стратегий поведения	–	Удовлетворение потребности в безопасности ребенка	Семья
Э. Эриксон	Социальное развитие; социальная адаптация; расширение осознаваемого социального кругозора и радиуса социального взаимодействия	1. Орально-сенсорная (доверие и недоверие) 2. Мышечно-анальная (самостоятельность и нерешительность) 3. Локомоторно-генитальная (предприимчивость и чувство вины) 4. Латентная (умелость и неполноценность) 5. Подростковая (идентификация личности и путаница ролей) 6. Ранняя зрелость (близость и одиночество) 7. Средняя зрелость (общечеловечность и самопоглащенность) 8. Поздняя зрелость (цельность и безнадёжность)	Исторические Культурные Социальные (кризисы, конфликты)	Семья
Ж. Пиаже	Формирование интеллекта; усвоение системы знаков	1. Сенсомоторная 2. Предоперационная 3. Конкретных операций 4. Формальных операций	–	Семья, дошкольные учреждения, школа
К. Роджерс	Процесс самоактуализации и самореализации личностью своих потенций; формирование и развитие Я-концепции	–	Удовлетворение потребности в позитивном внимании	Семья, ближайшее окружение, референтная группа

Источники и механизмы социализации

Источники социализации

1. **Первый опыт раннего детства** – формирование психических функций и элементарных форм общественного поведения
2. **Социальные институты** – конкретные социальные группы, являющиеся носителями и трансляторами норм и ценностей (семья, неформальные группы, формальные коллективы). Особую роль здесь играет семья. Она транслирует ребенку как духовные, так и материальные ценности определенного содержания, а самое главное – закладывает в него некоторый проект социализации, осознанно или неосознанно разработанный родителями при незримом участии многих поколений их предков. Можно выделить несколько типов проектов социализации:
 - ↪ *устойчивое наследование прародительской модели* – родители воспроизводят в конкретных условиях некоторый "вневременной" проект, заложенный их предками в иных социальных условиях;
 - ↪ *усеченное воспроизводство прародительской модели* – родители пытаются "улучшить" известную им модель социализации, изъяв из нее те моменты, которые им кажутся неэффективными или вредными;
 - ↪ *антимодель* – построена на отрицании прародительского проекта;
 - ↪ *современная социальная модель* – в нее закладываются ценности и социальные представления поколения родителей
3. **Взаимное влияние людей в процессе общения и деятельности**

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Механизмы социализации

- ↪ **Идентификация** – отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим
- ↪ **Подражание** – сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения или опыта других людей
- ↪ **Внушение** – процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается
- ↪ **Социальная фасилитация** – стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее
- ↪ **Конформность** – осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении

Стадии социализации

Первичная социализация

Согласно утверждениям З. Фрейда первичная социализация распадается на ряд стадий:

- ↻ оральную (от рождения до 2 лет), когда мир ребенка сосредоточен вокруг рта;
- ↻ анальную (от 2 до 3 лет), когда ребенку прививают навыки гигиены;
- ↻ фаллическую (от 4 до 5 лет), когда у детей впервые проявляется симпатия к родителям противоположного пола.

Однако не менее существенное значение на данной стадии имеют и процессы познания и овладения ребенком социальными ролями и игровой деятельностью, его упражнения в самоидентификации, возникающая и закрепляющаяся у него система ожиданий и характер их удовлетворения, требования к нему со стороны родителей и т.д.

Маргинальная (промежуточная или псевдоустойчивая) социализация

Социализация подростка. Подростковый возраст является переходным от детства к юношеству и связан главным образом с самоутверждением личности и групповой идентичностью

Устойчивая социализация

Данная стадия совпадает с достижением определенного статуса и выполнением широкого спектра социальных и межличностных ролей. Она связана со стабильным положением человека в обществе или какой-либо общности. Она свидетельствует о социально-психологической адаптированности личности, ее социальной идентичности

Социализация при утрате статуса

Человек теряет ряд ролей после выхода на пенсию. В это время он дезадаптируется и, как правило, болезненно реагирует на то положение, в котором оказался. Нередко тяжелые переживания вызываются утратой близких и смысла своего существования, необратимыми процессами старения организма, чувством одиночества и ненужности. Но такое душевное состояние во многом может компенсироваться любовью к близким, которая придает человеку жизненные силы, создает ощущение полезности и повторения жизни

Становление личности в процессе социализации

Возраст	Основные потребности	Ведущая деятельность	Психологическое и социальное развитие (нормальная линия развития)	Возрастной кризис	Факторы, обуславливающие кризис
1	2	3	4	5	6
Младенчество (от 0 до 1 года)	Физиологические потребности; потребность в эмоционально-телесном контакте	Эмоционально-телесное общение со взрослыми	Развитие способности общаться со взрослыми, овладение речью Формирование основы эмоциональности Возникновение доверия к людям, взаимной любви, привязанности, взаимной привязанности родителей и ребенка Формирование защит Становление ходьбы, речи	Кризис новорожденности	—
Раннее детство (от 1 года до 3 лет)	Потребность в овладении предметным миром и ориентировке в нем	Предметно-манипулятивная	Развитие способности пользоваться предметным миром Открытие Я Формирование основы интеллекта, фиксаций, самостоятельности, уверенности в себе, воли; способности сохранять в памяти образы окружающего мира	Кризис первого года жизни	Психофизиологическое развитие, изменение взаимоотношений со взрослыми
Дошкольный (от 3 до 6 лет)	Потребность в ролевом общении со сверстниками	Игра	Развитие способности к символическому замещению предметов Эмоциональное воображение Идентификация себя с представителем своего пола Активность, инициативность Подражание взрослым Формирование первичных идеалов и базисных ценностей	Кризис 3 лет	Психофизиологическое развитие; изменение социальной ситуации развития
Младший школьный (от 6 до 10 лет)	Познавательная потребность, потребность в поощрении со стороны учителя	Учение	Произвольность психических процессов Внутренний план действий, рефлексия – способность наблюдать себя, видеть со стороны свои умственные и физические действия Закладывается основа познавательной деятельности, усваиваются нормы поведения, соответствующие полу и одобряемые обществом Трудолюбие, стремление к достижениям	Кризис 6 лет	Изменение социальной ситуации развития, смена ведущей деятельности

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
Подростничество (от 10 до 14 лет)	Потребность стать взрослым, в нравственном самоопределении	Дифференцированная учебная, общение	Чувство взрослости, внешняя атрибутика Нравственная регуляция своего поведения; самопознание Сравнительная самооценка, дружба Формирование основы нравственной регуляции своего поведения Постановка перед собой целей и решение трудных задач Приобретение социальной идентичности	Подростковый кризис	Психофизиологическое развитие; изменение социальной ситуации; перестройка структурного сознания
Ранняя юность (от 14 до 18 лет)	Потребность в самоутверждении, профессиональном самоопределении, в общении с противоположным полом	Учебно-профессиональная	Самоуважение Самоутверждение, обобщенное самосознание Самостоятельность Теоретическое мышление Мировоззрение Первая любовь Формирование жизненного плана, жизненного самоопределения Становление индивидуальности	Кризис юношеских ожиданий	Формирование жизненных планов, становление Я-концепции, смена ведущей деятельности
Юность (от 18 до 25 лет)	Потребность в социальном и профессиональном самоопределении, в самостоятельности	Профессионально-трудовая	Духовная и социальная зрелость, самостоятельность Обобщенные способы познавательной и профессиональной деятельности, система профессиональных ЗУН Подъем уровня развития памяти, внимания, мышления Закладывается стиль жизни Стремление к контактам с людьми, желание посвятить себя другим людям	Кризис идентичности	Резко изменившиеся условия жизнедеятельности, необходимость определения своего места в новой социально-психологической ситуации
Молодость (от 25 до 30 лет)	Потребность в социальной и профессиональной активности	Нормативно-одобряемая профессиональная деятельность	Социально-профессиональная активность, профессиональный опыт, профессионально важные качества личности Рождение и воспитание детей Удовлетворенность личной жизнью	Кризис юношеских надежд и ожиданий	Ревизия и коррекция Я-концепции, перестройка структуры сознания

1	2	3	4	5	6
Зрелость (от 30 до 60 лет)	Потребность в самореализации, в самореализации, в осуществлении	Индивидуальная и творческая профессиональная деятельность	Творческая активность Профессиональная позиция Вершина социальных достижений Профессионально обусловленные черты характера Профессиональные деформации Обучение и воспитание нового поколения Продуктивная творческая работа	Кризис нерализованных возможностей	Изменение социальной ситуации, перестройка Я-концепции, психофизиологические изменения
Пожилкой (от 60 до 75 лет)	Потребность в признании и внимании; в бессмертии	Социально-одобряемая	Социальная активность Общественная, бытовая, религиозная, социальная любознательность Мудрость Повышенная тревожность Полнота жизни Принятие прожитой жизни Состояние умиротворения	Кризис осознания смысла жизни	Изменение социально-экономической ситуации, психофизиологические изменения, возрастные деформации
Старчество (от 75 до 90 лет)	Потребность в общении, заботе, психофизиологические потребности	Домоводство, личная гигиена	Умиротворенность, раскаяние, спокойное ожидание и желание смерти Способность примириться с неизбежным	Кризис ухода из жизни	Психофизиологические изменения
Долгожители (после 90 лет)	Психофизиологические потребности	Домоводство, личная гигиена	Умиротворенность, желание смерти Социальная индифферентность	Кризис ухода из жизни	Психофизиологические изменения

Деструктивные варианты социализации

Асоциализация – это антиобщественный характер соединения с обществом; процесс усвоения антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформациям общественных связей и дестабилизации общества

Десоциализация – процесс, когда на определенной стадии нормальной социализации личности происходит ее некоторая деформация, она падает под влияние (стихийное или целенаправленное) отрицательной микросреды. В результате у личности происходит разрушение позитивных норм и ценностей, взамен которых усваиваются новые антиобщественные нормы и ценности, образцы поведения

Ретордация (отставание в социализации) – несвоевременное, с опозданием усвоение личностью тех позитивных норм, образцов поведения, которые предписываются обществом для каждого этапа социализации. Отставание в социализации не является антиобщественным, но все же может со временем привести к усвоению личностью негативных норм или к бездумному подчинению такой отставшей в социализации личности воле других антиобщественных элементов

Виктимизация – процесс превращения человека в жертву социализации под воздействием ее неблагоприятных обстоятельств

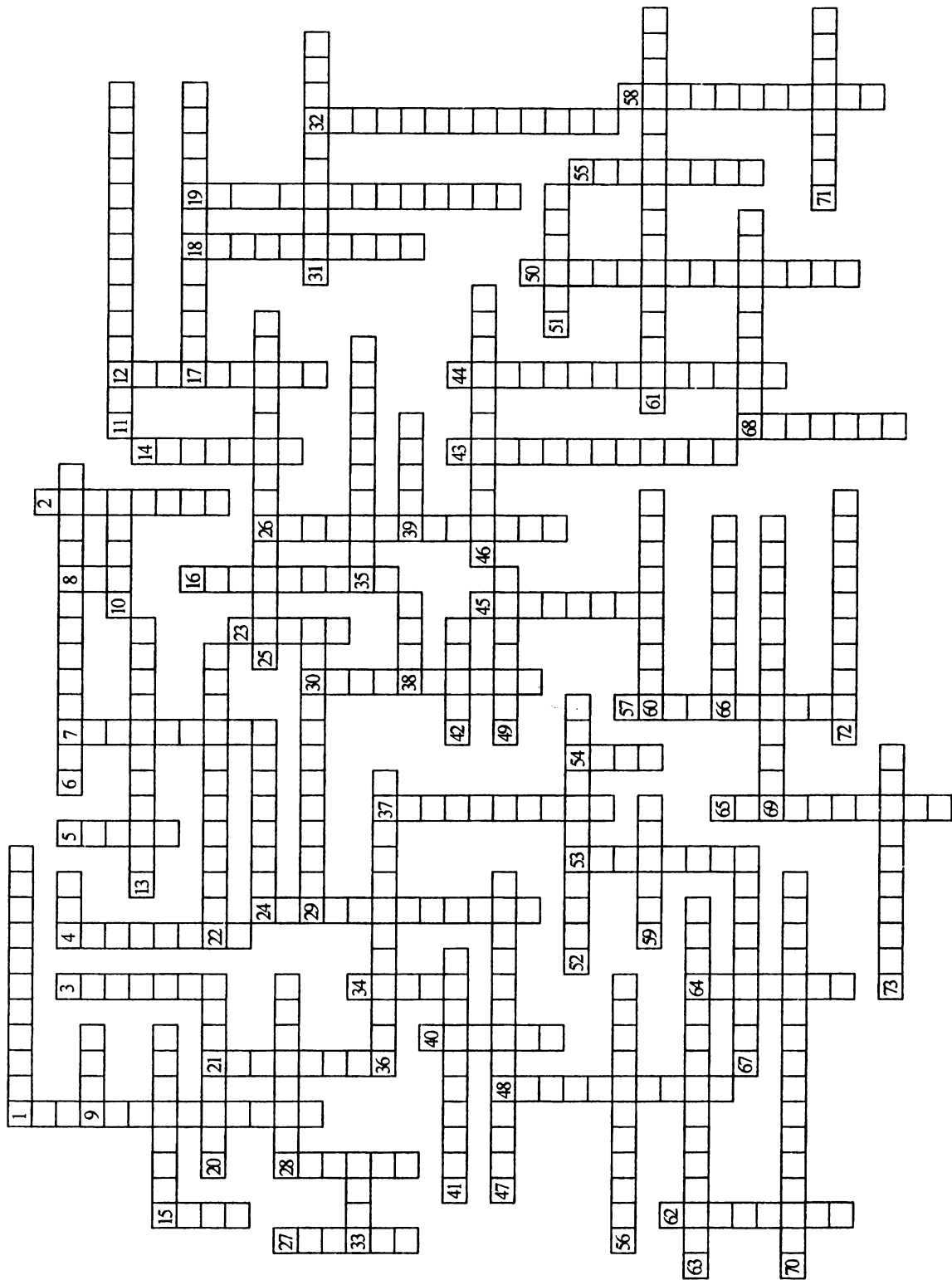
Факторы и условия виктимизации

↪ *Социальные* (внешние воздействия) – влияние особенностей социального контроля, низкий уровень жизни, безработица, слабая социальная поддержка со стороны государства, снижение адаптации в связи с быстроменяющимися условиями жизни, неблагоприятные климатические условия, загрязнение окружающей среды, значительные психологические стрессы и напряжение, катастрофы

↪ *Феноменологические* (внутренние изменения в человеке, которые происходят под влиянием неблагоприятных факторов воспитания и социализации, т.е. это формирование определенных свойств личности, которые постепенно превращают человека в жертву ситуации) – агрессивность, упрямство, жестокость, инфантильность, хамство, наглость, жесткость в поведении и др.

Ресоциализация – процесс социального восстановления личности, усвоения ею повторно (в случае десоциализации) или впервые (в случае асоциализации или отставания в социализации) позитивных с точки зрения общества норм и ценностей, образцов поведения

КРОССВОРД II



По горизонтали: 1. Индивидуально-психологические особенности человека, выражающие его готовность к овладению определенными видами деятельности и к их успешному выполнению. 4. Основа поведения и функционирования личности (по Э. Эриксону). 6. Способность членов группы согласовывать свои действия и оптимизировать взаимоотношения в различных областях и видах совместной деятельности. 9. Переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей. 10. Представитель психоаналитического направления в психологии, который впервые ввел понятие "комплекс неполноценности". 11. Одна из сторон социализации личности (по Дж. Миду). 13. Фаза становления личности, на которой появляется сознание (по З. Фрейду). 15. Один из биологических факторов социализации. 17. Институт социализации. 20. Защитный механизм, характеризующийся как бессознательная попытка избавиться от навязчивых тенденций, приписав их другому лицу (по З. Фрейду). 22. Стадия социализации, когда дети копируют поведение взрослых, не понимая его (по Дж. Миду). 24. Процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается. 25. Процесс изменения ставших неадекватными ценностей, норм и отношений человека. 28. Фаза становления личности, когда вся энергетика либидо концентрируется в ротовой полости новорожденного (по З. Фрейду). 29. Осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении. 31. Тип проекта социализации, построенный на отрицании прародительского проекта. 33. Представитель гуманистической психологии, представляющий модель человека как "человека играющего". 35. Стадия социализации. 36. В бихевиоризме – порождение поведения, "не имеющего причин", но возникающего из предыдущего поведения и не объяснимого внешними причинами. 38. Ведущая деятельность в дошкольном возрасте. 39. Представитель психоаналитического направления в психологии, который рассматривал социализацию как процесс обуздания человеком биологических побуждений, особенно сексуальных, которые противоречат нормам культуры и общества. 41. Отставание в социализации. 42. Представитель когнитивного направления в психологии, который наиболее полно изучил проблемы умственного развития. 46. Стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее. 47. Процесс усвоения личностью антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформации общественных связей, к дестабилизации общества. 49. Представитель психоаналитического направления в психологии, который употребил понятие "социальное развитие", подчеркивая влияние на развитие человека социальных, исторических и культурных факторов. 51. Фактор, влияющий на развитие и социализацию личности, имеющий позитивный и

негативный компоненты (по Э. Эриксону). 52. Одна из групп факторов социализации личности, включающая в себя этнокультурные условия, тип поселения и т.п. 56. Состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объектах, необходимых для его развития и существования, и выступающее источником его активности. 59. Возраст, когда закладывается стиль жизни. 60. Процесс индивидуального развития организма или личности. 61. Обычно этим словом определяют какую-либо главенствующую особенность личности, делающую ее непохожей на окружающих. 63. Принцип развития личности (по Э. Эриксону). 66. Фаза становления личности, на которой формируются фиксации (по З. Фрейду). 67. Осознаваемые или неосознаваемые психические факторы, побуждающие человека к совершению определенных действий, определяющие их направленность и цели. 68. Общие способности. 69. Процесс и результат социального развития личности. 70. Биологический фактор, влияющий на развитие и социализацию личности. 71. Вид формирования опыта. 72. Разрушение, нарушение нормальной структуры развития личности. 73. Вид формирования психических процессов.

По вертикали: 1. Стадия когнитивного развития, когда у детей формируется способность сохранять в памяти образцы предметов окружающего мира (по Ж.Пиаже). 2. Один из возрастных периодов в онтогенезе. 3. Стадия социализации, когда ребенок осуществляет активное вступление в символическую среду и когда самым важным является игра (по Дж.Миду). 4. Природный фактор, влияющий на развитие и социализацию личности. 5. Институт социализации. 7. Бессознательная переориентация импульса или чувства с одного объекта на другой, более доступный (по З.Фрейду). 8. Представитель символического интеракционизма, назвавший важной стороной социализации личности взаимодействие человека с другими индивидами. 12. Активное усвоение действующих в общности норм и овладение соответствующими формами и средствами общения и деятельности. 14. Способность положиться на другого человека при выполнении совместной деятельности. 15. Продукт общественного развития того общества, в котором находится ребенок (по Л.С. Выготскому). 16. Представитель деятельностного подхода в отечественной социальной психологии, по мнению которого развитие человека носит стадийный характер со стабильными фазами развития, разделенными между собой кризисами. 18. Подавление, исключение из сознания импульсов, возбуждающих напряжение и тревогу (по З.Фрейду). 19. Процесс, когда на определенной стадии нормальной социализации личности происходит ее некоторая деформация. 21. Убеждения, ценности и выражающие их символы, которые являются общими для группы и служат упорядочению опыта и регулированию поведения ее членов. 23. Институт социализации. 24. Процесс и результат превращения человека в жертву социализации. 26. Отождествле-

ние индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим. 27. Природный фактор, влияющий на развитие и социализацию личности. 28. Представитель гуманистической психологии, разработавший круговую диаграмму шестнадцати типов семей. 30. Превращение социально неприемлемого импульса в социально приемлемый (по З.Фрейду). 32. Социально значимое качество личности, откладывающее отпечаток на стиль общения и особенности социальной позиции человека. 34. Представитель психоаналитического направления, в теории которого наибольшее влияние уделялось понятиям "изначальная тревожность" и "чувство, которое ребенок испытывает по причине своей изоляции и беспомощности в потенциально враждебном мире". 37. Повторение как формирование темперамента и т.п. 40. Представитель гуманистической психологии, создавший концепцию описания того, каким требованиям должна соответствовать в своем поведении и отношениях с окружающими самоактуализирующаяся личность. 43. Возраст полной биологической беспомощности, когда все жизненные потребности удовлетворяются при помощи взрослых. 44. Подструктура личности по К.К. Платонову, характеризующаяся почти полным отсутствием биологической детерминации. 45. Представитель когнитивной психологии, который, опираясь на труды Ж.Пиаже, разработал теорию нравственного развития ребенка. 48. Фактор, с которым может быть связано отклонение в социализации. 50. Свойства личности, являющиеся ее подструктурой (по К.К. Платонову). 53. Особенно тесная привязанность влечения к объекту. 54. Одна из подструктур личности по К.К. Платонову, включающая в себя привычки, умения, знания и навыки. 55. Возраст от 30 до 60 лет. 57. Сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта других людей. 58. Возраст, когда основными потребностями становятся психофизиологические потребности. 62. Человек как субъект активной деятельности, который наделен сознанием и самосознанием. 64. Представитель бихевиоризма, который разрабатывал теорию оперантного обуславливания. 65. Вид формирования направленности личности. 68. Отдельный представитель человеческой общности, социальное существо, выходящее за рамки природной ограниченности, способное посредством орудий и знаков овладеть собственным поведением и психическими процессами.

РАЗДЕЛ III

ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП

Группа в социальной психологии исследуется и как пространство, где встречаются отдельный человек и общество, и как самостоятельный субъект активности. Являясь целостным феноменом, со своими свойствами и законами, группа занимает одно из центральных мест в социально-психологическом исследовании.

Большинство задач, встающих перед людьми, требуют коллективных усилий. Несколько человек, объединенных в группу, могут достичь результатов, которых даже ценой невероятного напряжения сил никогда бы не смог достичь отдельный человек.

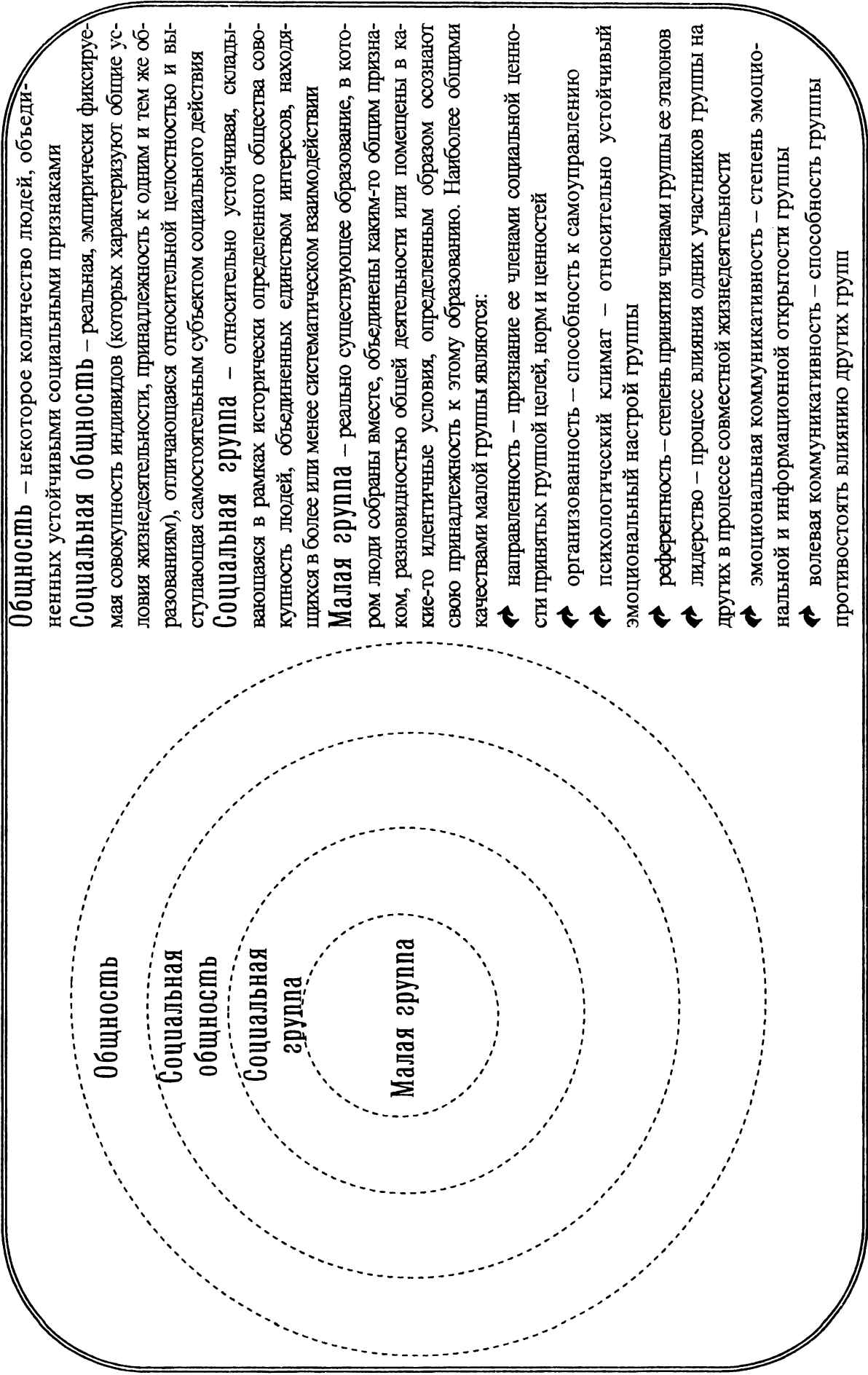
Группа – это реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью общей деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию⁴.

В обществе существует огромное количество видов групп, и каждый из них несет свое значение, характеризуется специфическими от остальных особенностями.

Данный раздел может быть применен при изучении курсов "Социальная психология" и "Психология управления".

⁴ Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1999.

Соотношение понятий "общность", "социальная общность", "социальная группа" и "малая группа"



Общность – некоторое количество людей, объединенных устойчивыми социальными признаками

Социальная общность – реальная, эмпирически фиксируемая совокупность индивидов (которых характеризуют общие условия жизнедеятельности, принадлежность к одним и тем же образованиям), отличающаяся относительной целостностью и выступающая самостоятельным субъектом социального действия

Социальная группа – относительно устойчивая, складывающаяся в рамках исторически определенного общества совокупность людей, объединенных единством интересов, находящихся в более или менее систематическом взаимодействии

Малая группа – реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью общей деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию. Наиболее общими качествами малой группы являются:

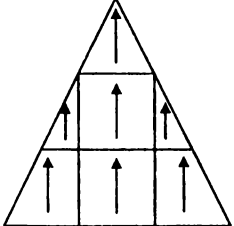
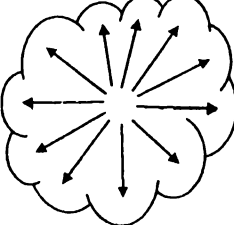
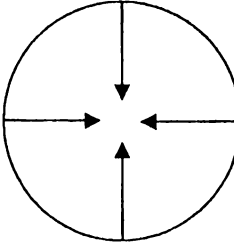
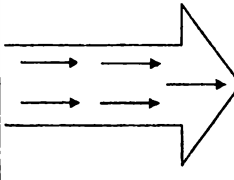
- ↪ направленность – признание ее членами социальной ценности принятых группой целей, норм и ценностей
- ↪ организованность – способность к самоуправлению
- ↪ психологический климат – относительно устойчивый эмоциональный настрой группы
- ↪ референтность – степень принятия членами группы ее эталонов
- ↪ лидерство – процесс влияния одних участников группы на других в процессе совместной жизнедеятельности
- ↪ эмоциональная коммуникативность – степень эмоциональной и информационной открытости группы
- ↪ волевая коммуникативность – способность группы противостоять влиянию других групп

Классификация малых групп

М
а
л
ы
е
г
р
у
п
ы



Виды групп по специфике распространения информации и стилю взаимодействия между членами группы

Вид	Схема	Характерные особенности	Особенности в экстремальных ситуациях
Пирамидальная		<p>Иерархическая система закрытого типа, т.е. чем выше место члена группы, тем выше его права и влияние</p> <p>Каждый человек знает свое жесткое место</p> <p>Информация идет в основном по вертикали, снизу вверх (отчеты) и сверху вниз (приказы)</p> <p>Лидер группы должен заботиться о подчиненных, а они взамен беспрекословно подчиняться ему</p> <p>Высоко ценятся традиции</p> <p>Встречаются в армии, налаженном производстве и т. п.</p>	<p>Усиливаются порядок, дисциплина, контроль</p>
Случайная		<p>Каждый член группы принимает решения самостоятельно</p> <p>Члены группы относительно независимы, двигаются в разные стороны, но что-то их объединяет</p> <p>Характерны для творческих коллективов и новосформированных коммерческих организаций</p>	<p>Успех зависит от способностей и потенциала каждого из ее членов</p>
Открытая		<p>Каждый имеет право на инициативу, но все члены вместе открыто обсуждают возникшие вопросы</p> <p>Здесь свободно происходит смена ролей</p> <p>Ее лидер должен обладать высокими коммуникативными качествами, уметь слушать, понять, согласовать</p> <p>Главное в этой группе – общее дело</p> <p>Группе присуща эмоциональная открытость, частое неформальное общение ее членов</p>	<p>Успех зависит от умения достигать согласия, вести переговоры</p>
Синхронного типа		<p>Все члены группы находятся в разных местах, но все двигаются в одном направлении, так как все знают, что надо делать</p> <p>Члены группы беспредельно верят и подчиняются лидеру</p> <p>У всех одна общая модель ситуации</p> <p>Все действия синхронны даже без обсуждения и согласования</p>	<p>Успех зависит от таланта или авторитета лидера, который убедил и повел за собой людей</p>

Социально-психологические параметры групп

Характеризующие группу как целое

1. Шаблон деятельности – психическое содержание совместной деятельности группы, т. е. совокупность целей, задач и операций, служащих удовлетворению основных мотивов данной деятельности
2. Композиция группы – совокупность характеристик участников группы, важных с точки зрения анализа группы как целого (численность, возраст, пол и т. п.)
3. Структура группы – определенная совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между членами группы. Структура рассматривается с точки зрения тех функций, которые выполняют отдельные члены группы и с точки зрения межличностных отношений в ней. Принято выделять вертикальные и горизонтальные групповые структуры. К *вертикальным* относятся структуры, образующиеся совокупностью позиций членов группы в системе официальных отношений. В организованной группе можно выделить три уровня вертикальной структуры:
 - ↖ официальные деловые отношения;
 - ↖ неофициальные деловые отношения;
 - ↖ неофициальные эмоциональные отношения
- Горизонтальные структуры* определяют положение членов группы в системах отношений, образуемых по различным основаниям:
 - ↖ на основе симпатии или антипатии (структура эмоциональных предпочтений);
 - ↖ по степени психологического влияния (формальная, лидерская структура);
 - ↖ по движению информации в группе (коммуникативная структура)
4. Групповые процессы – это межличностные отношения в их становлении, видоизменении, совершенствовании и разрушении. К ним относятся:
 - ↖ образование и развитие группы; ↖ принятие групповых решений;
 - ↖ процессы сплочения; ↖ групповое давление;
 - ↖ руководство и лидерство; ↖ конфликт

Характеризующие человека как члена группы

1. Система социальных ожиданий. Экспектации – это некоторая совокупность представлений о том, как должен вести себя тот или иной член группы в определенной ситуации. Будучи приняты человеком они становятся частью его ценностных ориентаций
2. Система социальных ролей. Социальная роль – это нормативно одобряемый образ поведения, ожидаемый от каждого человека, занимающего конкретное место в обществе. Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения человека, а даются ему как нечто внешнее, более или менее обязательное
3. Социальный статус – положение личности в системе межличностных отношений, определяющее ее права, обязанности и привилегии. Обычно он определяется теми ролями, которые играет личность в группе или в обществе, а также ее социально-психологическими качествами

Стадии развития малой группы

Основные теоретические положения

1. Любая группа в своем развитии проходит определенные стадии
2. Развитие группы не может происходить бесконфликтно, переход от одной стадии к другой часто представляет собой качественные изменения, сопровождающиеся кризисами
3. Деятельность и функционирование группы всегда ограничено во времени, она либо распадается, либо трансформируется

7. Стадия групповой зрелости – группа сплочена, одинаково активна в деловой и эмоциональной сфере, открыта для нового. Здесь необходима подготовка для трансформации группы

6. Стадия переоценки групповых норм – происходит внесение изменений в жизнедеятельность группы. Здесь возникают конфликты, которые могут привести к ее распаду

5. Стадия формирования чувства "Мы" – на данной стадии проявляется идентификация каждого участника с самой группой

4. Стадия групповой сбалансированности – общение становится более открытым и конструктивным, впервые на этой стадии проявляется групповая сплоченность и солидарность участников группы

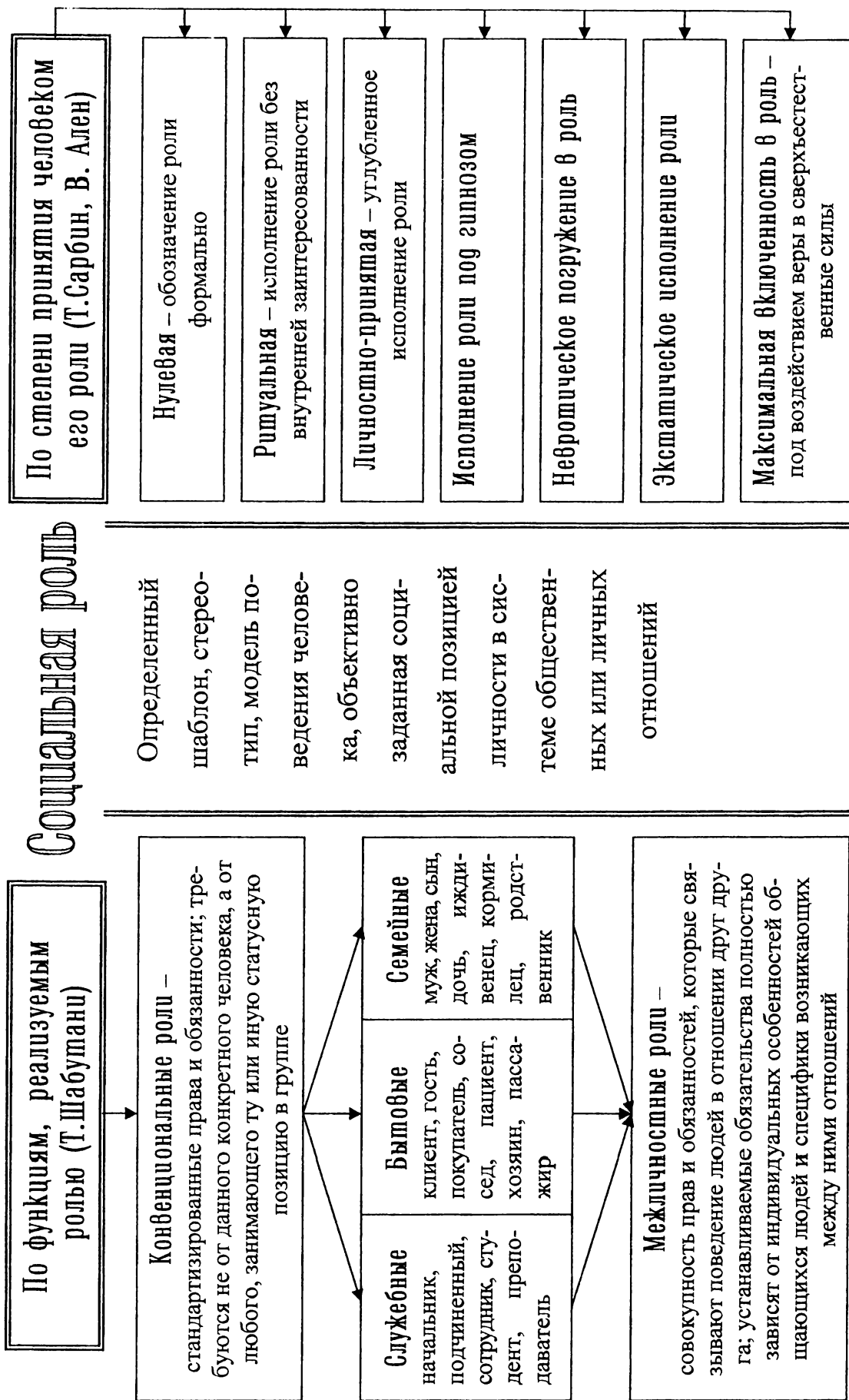
3. Стадия развития ролевого поведения – часто происходят конфликты, возникает групповая дифференциация. Возникают столкновения между участниками группы в силу переоценки ими своих возможностей

2. Стадия становления групповых норм – люди начинают ориентироваться друг к другу, узнают взгляды и привычки окружающих. Группа ориентирована на решение эмоциональных проблем

1. Знакомство – формируется представление друг о друге и организации, в которой они находятся. Эмоционально окрашенные отношения, общение в диалогах, руководитель как основной авторитет

8. Стадия трансформации группы – в эмоциональном и деятельностном плане группа возвращается на первую стадию

Виды социальных ролей личности



Особенности воздействия группы на личность

Тип воздействия	Механизм воздействия	Исследователи	Особенности механизма воздействия
1	2	3	4
Позитивное	Социальная фасилитация – тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других людей	<i>Н.Трипплет (N.Triplett)</i> Ф.Олпорт (F.Allport) Р.Зайенс (R.Zajonc)	Основой реагирования здесь является возбуждение, которое усиливает доминирующую реакцию. Таким образом, повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной (доминирующей) реакцией является правильное решение. Причиной возбуждения могут быть: боязнь оценки; отвлечение внимания; присутствие других как таковое
Амбивалентное	Групповая поляризация – вызванное влиянием группы усиление ранее существующих тенденций членов группы, т. е. смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы	<i>С.Московичи (S.Moscovici)</i> <i>М.Завалони (M.Zavaloni)</i> Дж.Стонер (J.Stonner) М.Исозаки (M.Isohaki) Дж.Бишоп (J.Bishop) Д.Майерс (D.Myers)	Существуют две теории объяснения возникновения данного механизма в групповом взаимодействии: <ul style="list-style-type: none"> ➤ теория информационного влияния – во время группового обсуждения складывается банк идей, большая часть из которых согласуется с доминирующей точкой зрения; идеи, входящие в базовый запас знаний участников группы, часто будут высказываться во время обсуждения и повлиять на его результаты; ➤ теория нормативного влияния – желая понравиться другим людям, человек может начать выражать более жесткие мнения, когда обнаруживает, что другие их разделяют
	Конформизм – изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы	М.Шериф (M.Sherif) С.Аш (S.Asch) С.Милграм (S.Milgram)	Существуют две основные разновидности конформизма: <ul style="list-style-type: none"> ➤ уступчивость – конформизм, при котором внешние действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие; ➤ одобрение – конформизм, который включает действия и убеждения в соответствии с социальным давлением

1	2	3	4
Негативное	Социальная ингибция – тенденция, побуждающая людей хуже выполнять задачи в присутствии других людей	Allee Masure Klopfel Dashell Pessin Р.Зайенс (R.Zajonc)	Основой реагирования, как и в случае с социальной фасилитацией, здесь является возбуждение, которое усиливает доминирующую реакцию. В сложных задачах, где правильный ответ не очевиден, возбуждение приводит к неправильной реакции
	Социальная леность – тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности	<i>Б.Латане</i> (<i>B.Latane</i>) <i>К.Уильямс</i> (<i>K.Williams</i>) <i>С.Харкинз</i> (<i>S.Harkins</i>) М.Рингельманн (<i>M.Ringelmann</i>) А.Инграм (<i>A.Ingram</i>)	Коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособностей ее участников. Когда люди не отвечают за конечный результат и не могут оценить свой собственный вклад, их личная ответственность распределяется между всеми членами группы
	Деиндивидуализация – утрата самосознания и боязни оценки, возникающая в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде	<i>Л.Фестингер</i> (<i>L.Festinger</i>) <i>Ф.Пепитоне</i> (<i>A.Pepitone</i>) <i>Т.Ньюкомб</i> (<i>T.Newcomb</i>) Б.Маллен (<i>B.Mullen</i>) Ф.Зимбардо (<i>F.Zimbardo</i>)	Сочетание высокого уровня социального возбуждения и размытия ответственности приводит к утрате человеком чувства индивидуальности. Это более вероятно после возбуждающих и отвлекающих занятий, когда человек ощущает анонимность из-за принадлежности к большой группе или из-за маскирующей одежды. Результатом может стать снижение самосознания и самоограничений
	Огруппление мышления – режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски согласия становятся настолько важны для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий	<i>И.Джанис</i> (<i>I.Janis</i>) П.Лафлин (<i>P.Laughlin</i>) Д.Уорник (<i>D.Warnick</i>) Г.Сандерз (<i>G.Sanders</i>) В.Хинз (<i>V.Hinsz</i>)	Социальные условия огруппления мышления: высокая сплоченность группы; изоляция от группы; отсутствие методических процедур поиска и оценки; директивный стиль руководства; высокий уровень стресса Проявления: иллюзия неуязвимости; вера в непогрешимость группы; коллективная рационализация; стереотипы восприятия других; прямое давление на несогласных; внутренняя цензура; иллюзия единомыслия; добровольные "умохранители" Признаки ущербности принятого решения: не рассматриваются все возможные альтернативы; принимаются во внимание не все возражения; для предпочитаемого решения не оценивается степень риска; не разработан план на случай непредвиденных обстоятельств

Примечание. Курсивом выделены авторы терминов.

Величина группы и ее влияние на групповую деятельность

Наиболее благоприятным составом группы является 7 ± 2 , так как возникает меньше условий для распада в случае разногласий

Установлено, что величина группы не оказывает прямого и однозначного воздействия на успешность ее деятельности, однако можно выделить ее опосредованное влияние на особенности реализации совместной деятельности в группе и взаимодействие участников

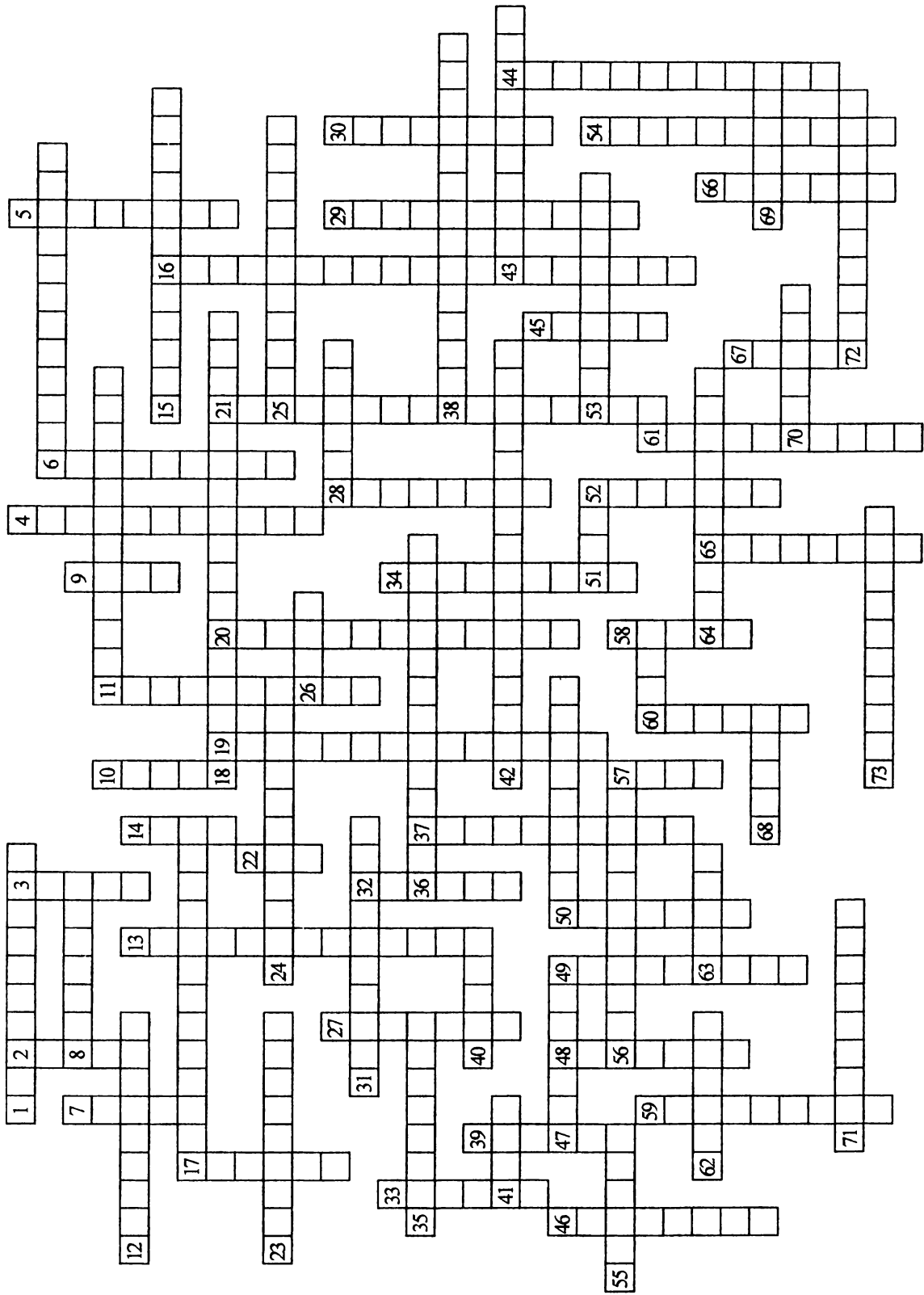
Позитивное

- ↪ Чем больше количество участников группы, тем больше людей с ярко выраженной индивидуальностью
- ↪ Чем больше группа, тем легче распределить в ней обязанности в соответствии с возможностями каждого
- ↪ Чем больше группа, тем легче собрать и поработать большой объем информации
- ↪ С увеличением числа участников в группе увеличивается вероятность принятия оптимальных решений, так как предлагается больше альтернативных вариантов

Негативное

- ↪ С увеличением числа участников в группе уменьшается сплоченность, возрастает вероятность распада группы, поэтому возникают трудности в достижении единства при обсуждении вопросов
- ↪ Чем больше группа, тем сложнее организовать и управлять взаимодействием ее участников
- ↪ При большом количественном составе расхождения во мнениях приводят к обострению взаимоотношений
- ↪ С увеличением объема группы растет групповая дифференциация: статус и авторитет одних участников группы растет, других – уменьшается; таким образом, увеличивается психологическая дистанция между ними
- ↪ С увеличением числа членов группы средний вклад каждого в итоге совместной деятельности обычно уменьшается

КРОССВОРД III



По горизонтали: 1. Совокупность характеристик участников группы, важных с точки зрения анализа группы как целого. 6. Динамическая система, характеризующая взаимные действия участников группы. 8. Наказания, следующие со стороны руководителя по отношению к участникам группы, преступившим ее нормы. 11. Податливость человека реальному или воображаемому давлению со стороны группы. 12. Случайно возникшая, достаточно кратковременная группа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. 15. Характеристика группы, подразумевающая взаимную общительность членов группы. 17. Процесс разобщенности участников группы. 18. Доступность всем участникам группы наиболее важной информации о состоянии дел и о каждом члене группы. 23. Вид таких ролей, как начальник, сотрудник, студент и т. п. 24. Часть участников группы, особо сплоченных между собой. 25. Смежная с социальной психологией наука, изучающая ценности. 26. Осознанный образ предвосхищаемого, желаемого результата, на достижение коего направлено действие группы. 28. Ученый, занимавшийся проблемой групповой поляризации. 31. Национальный характер. 35. Один из групповых процессов, взаимосвязанный с таким социально-психологическим явлением как конформизм. 36. Степень принятия участником группы ее эталонов. 38. Интеракция. 40. Группа, основанная на родственных связях. 41. Форма деятельности в условных ситуациях, направленная на усвоение общественного опыта. 42. Роль в виде стандартизированных прав и обязанностей, требующаяся не от данного конкретного человека, а от любого, занимающего ту или иную статусную позицию в группе. 43. Динамическое условие становления, выполнения и видоизменения деятельности. 47. Максимально организованная большая стихийная группа. 50. Высший уровень развития группы. 51. Зарубежный психолог, один из авторов классификации социальных ролей по степени принятия их человеком. 53. Шаблон действия. 55. Явление массового сознания, психологически характеризующееся появлением одновременно у многих людей, находящихся в контакте, чувств беспокойства, хаотичных движений и непродуманных действий, состоянием массового страха перед реальной или воображаемой опасностью, который нарастает в ходе взаимного заражения и блокирует способность рациональной оценки обстановки, мобилизации воли и организации совместного противодействия. 56. Общность людей, опосредованная межличностными отношениями. 60. Один из представителей социологического направления изучения групп. 62. Слой, подгруппа, подобщество, выделенное по определенному признаку. 63. Группа людей, стремящихся любыми средствами достигнуть каких-либо корыстных, неблагоприятных целей. 64. Отечественный психолог, изучающий процесс интеграции в группе. 68. Автор термина "групповая динамика". 69. Положение индивида в системе межличностных отношений, определяющее его

права, обязанности и привилегии. 70. Группа, состоящая из трех человек. 71. Феномен, возникающий в больших группах в виде спонтанной передачи эмоционального настроения от одного участника к другому. 72. Одна из слаборазвитых групп. 73. Роль, которая исполняется без внутренней заинтересованности.

По вертикали: 2. Одна из разновидностей стихийной большой группы. 3. Воспринимаемый и передаваемый образ человека при его взаимодействии с группой. 4. Человек, который становится участником эксцесса под влиянием угроз со стороны группы. 5. Общность людей, искусственно выделяемых как группа по какому-либо признаку. 6. Разрушение структуры группы. 7. Автор схемы наблюдения межличностных отношений в группе. 9. Нормативно одобряемый образ поведения, ожидаемый от каждого человека, занимающего конкретное место в группе. 10. Специфический вид межличностной коммуникации, в ходе которой сюжет, в известной мере отражающий некоторые реальные или вымышленные события, становится достоянием обширной диффузной аудитории. 11. Группа высокого уровня развития, характеризующаяся асоциальной направленностью деятельности. 13. Группа, для которой характерна иерархическая система закрытого типа. 14. Человек, получающий от группы какую-либо выгоду, но мало дающий взамен. 16. Характеристика группы, свидетельствующая о ее укреплении, сплочении ее участников и упрочении взаимосвязей между ними. 17. Вид устойчивых индивидуально избирательных межличностных отношений, характеризующихся взаимной привязанностью их участников друг к другу. 19. Содержание целей и интересов группы, вокруг которых объединяется большинство ее участников. 20. Характеристика роли как совокупности прав и обязанностей, которые связывают поведение людей в отношении друг друга. 21. Способность группы к самоуправлению. 22. Психолог, выделявший взаимодействие в качестве основного признака появления группы. 27. Социально-психологическое явление, которое играет решающую роль в институционализации общества. 28. Вид социальной роли, примерами которого служат такие роли, как муж, иждивенец, родственник. 29. Система социальных ожиданий. 30. Зарубежный психолог, автор классификации социальных ролей на основании реализуемых ими функций. 32. Психолог, определявший группу как осознание ее участниками себя как "Мы". 33. Зарубежный психолог, один из авторов классификации социальных ролей по степени принятия их человеком. 34. Группа, образуемая из людей, между которыми ослаблены эмоциональные связи, а взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенной цели. 37. Оформленная группа. 39. Совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной общности и считаются ее участниками с точки зрения других людей. 44. Характеристика прочности, единства и ус-

тойчивости взаимоотношений группы. 45. Устоявшиеся стандарты поведения в группе. 46. Развитие или движение группы во времени, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой, а также внешним воздействием на группу. 48. Тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности. 49. Социально-психологическое явление, отражающее процесс взаимного тяготения лиц той или иной национальности друг к другу. 50. Одновременные действия находящихся рядом двух и более людей. 52. Формально обозначенная роль. 54. Тенденция, побуждающая людей лучше выполнять хорошо знакомую деятельность в присутствии других людей. 57. Знаковая система, выполняющая познавательную и коммуникативную функцию в группе. 58. Самая неорганизованная большая стихийная группа. 59. Группа, состоящая из небольшого числа участников, между которыми устанавливаются взаимоотношения, основанные на индивидуальных особенностях. 60. Ученый, предложивший метод социометрии. 61. Характеристика отношений участников группы к другим группам или к новым членам своей группы. 65. Общность людей, находящихся в одном пространстве и времени, между которыми установлены межличностные отношения. 66. Вид социальной роли, примерами которого являются такие роли, как клиент, гость, покупатель. 67. Дуэт как группа.

РАЗДЕЛ IV

ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП

Большие группы – это та реальность, в которой существует любой человек. Эти огромные социальные образования являются основой общества, его движущими силами. В больших группах вырабатываются нормы поведения, общественные и культурные традиции, общественные мнения и формируется массовое сознание.

Большая группа – количественно неограниченная общность людей, условно выделяемая на основе социальных признаков или реально существующая и идентифицируемая на основе ее пространственно-временного расположения. Большая группа отличается от малой наличием слабых постоянных контактов между всеми представителями. Но последние объединенные и сплоченные в особых условиях могут оказывать существенное влияние на общественную жизнь. Кроме этого к признакам, дифференцирующим эти два образования относятся:

↪ количество участников – большие группы гораздо многочисленнее по своему составу;

↪ социальная структурированность – в больших группах наблюдается отсутствие иерархизированной внутренней структурированности, когда значение приобретают не столько социальное положение отдельного участника группы, сколько совокупные характеристики самой группы;

↪ особенности сознания – формирование в условиях больших групп феномена массового сознания, определяемого как совпадение в какой-то момент основных и наиболее значимых компонентов сознания большого числа весьма разнообразных групп, однако, несводимого к ним.

Данный раздел может быть применен при изучении курсов "Социальная психология" и "Психология управления".

Большие группы и их классификация

Тип большой группы	Вид большой группы
1	2
<p>Стихийные – случайно возникшие, достаточно кратковременные в своем существовании объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия</p>	<p>Толпа – временное, относительно неорганизованное, бесструктурное скопление людей, находящихся в близком физическом соприкосновении друг с другом, лишенных ясно осознаваемой общности цели, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим элементом внимания. Толпа образуется в пространстве по поводу самых различных явлений. Время ее существования зависит от значимости инцидента, спровоцировавшего ее появление. Эмоциональный фон толпы легко изменяется, его накал может резко возрасти, порождая агрессивное поведение. Толпа не способна к поиску причин волнующих ее событий или конкретных средств решения возникших проблем, центром ее действий становится поиск "виновного". Постоянного лидера у толпы нет, его выбирают спонтанно на основе конгруэнтности его воззваний и комплекса эмоциональных состояний и потребностей толпы</p>
	<p>Масса – аморфная совокупность людей с минимальным уровнем групповой интеграции и организации. Это более стабильное, нежели толпа, образование с довольно нечеткими границами. Массовая общность характеризуется аморфностью образования, неупорядоченностью, случайностью связей, размытостью границ, неустойчивостью и гетерогенностью. Для массы значительной становится роль организаторов, которые, как правило, не выдвигаются спонтанно во время существования массы, а известны заранее, как инициаторы и лидеры, спланировавшие и организовавшие ее образование</p>
	<p>Публика – кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем. В замкнутых помещениях публику называют аудиторией. Публика собирается ради общей и определенной цели, вследствие чего она более управляема, поскольку готова соблюдать нормы и правила, принятые в избранном типе организации зрелищ. Выделяют два вида публики:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ собранная – скопление некоторого количества людей, испытывающих сходное ожидание определенных переживаний или интересующихся одним и тем же предметом. Общая заинтересованность и поляризация установок вокруг одного предмета или события – основа ее обособления, а готовность к реагированию некоторым сходным образом – основа для объединения публики; ↪ несобранная публика – это "поляризованная масса", т.е. большое число людей, мышление и интересы которых ориентированы идентичными стимулами в одном направлении и которые ведут себя сходным образом (например, читатели одних и тех же газет, слушатели радиопередач, зрители TV и т.п.)

1	2
Социальные движения – общности, возникшие на основе совместной деятельности для защиты общих интересов и достижения уставных целей объединившихся лиц	<p>Массовые движения – устойчивая широкая общность людей, осознающих социальную проблему, возникшую перед определенным социальным классом, группой, социальным слоем или обществом в целом, разделяющих единые взгляды на характер и пути решения этой проблемы и вполне добровольно объединяющихся для определенных действий с целью внесения в жизнь общества соответствующих изменений. При оценке массовых движений в расчет принимается та роль, которую они играют в обществе. Здесь важна социальная специфика движения: в каком сегменте общества оно развивается, чьи интересы оно выражает и отражает</p> <p>Политическая партия – организованная группа единомышленников, представляющая интересы части народа и ставящая своей целью их реализацию путем завоевания государственной власти или участия в ее осуществлении</p>
Социальные устойчивые – группы, возникшие в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого типа общества, долговременные и стабильные в своем существовании	<p>Социальный класс – большая социальная группа, отличающаяся от других по критериям доступа к общественному богатству (распределению благ в обществе), власти, социальному престижу. Это элемент структуры общества, выступающий устойчивым носителем экономических, политических, идеологических отношений</p> <p>Этнические группы (этноты) – исторически возникшие устойчивые социальные группы людей, представленные племенем, народностью, нацией. Основным условием возникновения этноса является общность самосознания (сознания своего единства и отличия от всех других подобных образований), территории, языка, культуры. Дополнительными условиями могут быть общность религии и близость в расовом отношении. Нередко этнос складывается из разноязычных элементов. Для более устойчивого существования этносы стремятся к созданию своей социально-территориальной организации (государства, автономии). Часто в фокусе внимания оказываются нации как вид этнической группы. Нация – полисемантическое понятие, применяемое для характеристики крупных социокультурных общностей индустриальной эпохи. Существует два основных подхода к пониманию нации: как политической общности граждан определенного государства и как этнической общности с единым языком и самосознанием</p>

Виды толпы

Толпа – скопление людей, не объединенных общностью целей и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием

Окациональная толпа (от англ. occasion – случайность) – скопление людей, собравшихся поглядеть на неожиданное происшествие

Конвенциональная толпа (от англ. convention – условность) – толпа, собравшаяся по поводу заранее объявленного события. Здесь уже преобладает направленный интерес и люди до определенной поры готовы следовать определенным условиям и правилам

Экспрессивная толпа (от англ. expression – выражение) – толпа, ритмически выражающая определенную эмоцию (радость, гнев, энтузиазм, возмущение и т.п.). В рамках экспрессивной толпы можно выделить особый подвид – эксташическую толпу (от англ. ecstasy – экстаз) – это экстремальная форма экспрессивной толпы, когда люди в экстазе могут совершать нерациональные, мало объяснимые действия (самозабвенно истязать себя, танцевать до полного изнеможения и т.п.)

Действующая толпа – политически наиболее значимый и опасный вид стихийного поведения. При этом действующая толпа может быть подразделена на несколько видов:

↪ Агрессивная толпа – толпа, эмоционально преобладающим фоном образования которой является агрессия в виде гнева, ярости, злобы и т.п.

↪ Панцеская толпа – толпа, обьятая ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности

↪ Спяжательная толпа – толпа людей, вступивших в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью. Доминирующей эмоцией здесь обычно становится жадность, жажда обладания, к которой иногда примешивается страх

↪ Повстанческая толпа – по ряду признаков похожа на агрессивную (преобладает эмоция гнева), но отличается от нее социально справедливым характером возмущения

Феномены взаимодействия в больших стихийных группах

Социально-психологические особенности взаимодействия индивидов в больших стихийных группах

Циркулярная реакция

(эмоциональное кружение) — это

взаимное заражение, т.е. передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между людьми. Данный феномен сопровождается любое массовое мероприятие и групповое действие. До тех пор пока эмоциональное кружение остается в рамках определенной, оптимальной для каждого конкретного случая меры, оно служит сплочению и мобилизации и способствует усилению интегральной эффективности группы. Но, превысив эту меру, этот фактор оборачивается прогивоположными эффектами

Повышенная внушаемость —

степень восприимчивости к внушению (суггестии), определяемая субъективной готовностью подчиниться внушающему воздействию. В толпе внушаемость достигает огромных размеров. Все верят всему, критичность резко падает. Человеческий инстинкт на веру самые нелепые измышления, потому что "все так думают". Логика, здравый смысл, предвосхищение последствий, совесть, стыд, страх оказываются подавленными, и поведение полностью подчиняется импульсу "быть как все"

Превращаемость — относительная простота перехода любой большой стихийной группы в состояние толпы (любого ее вида или подвида). При этом превращения могут происходить спонтанно или быть умышленно спровоцированными извне

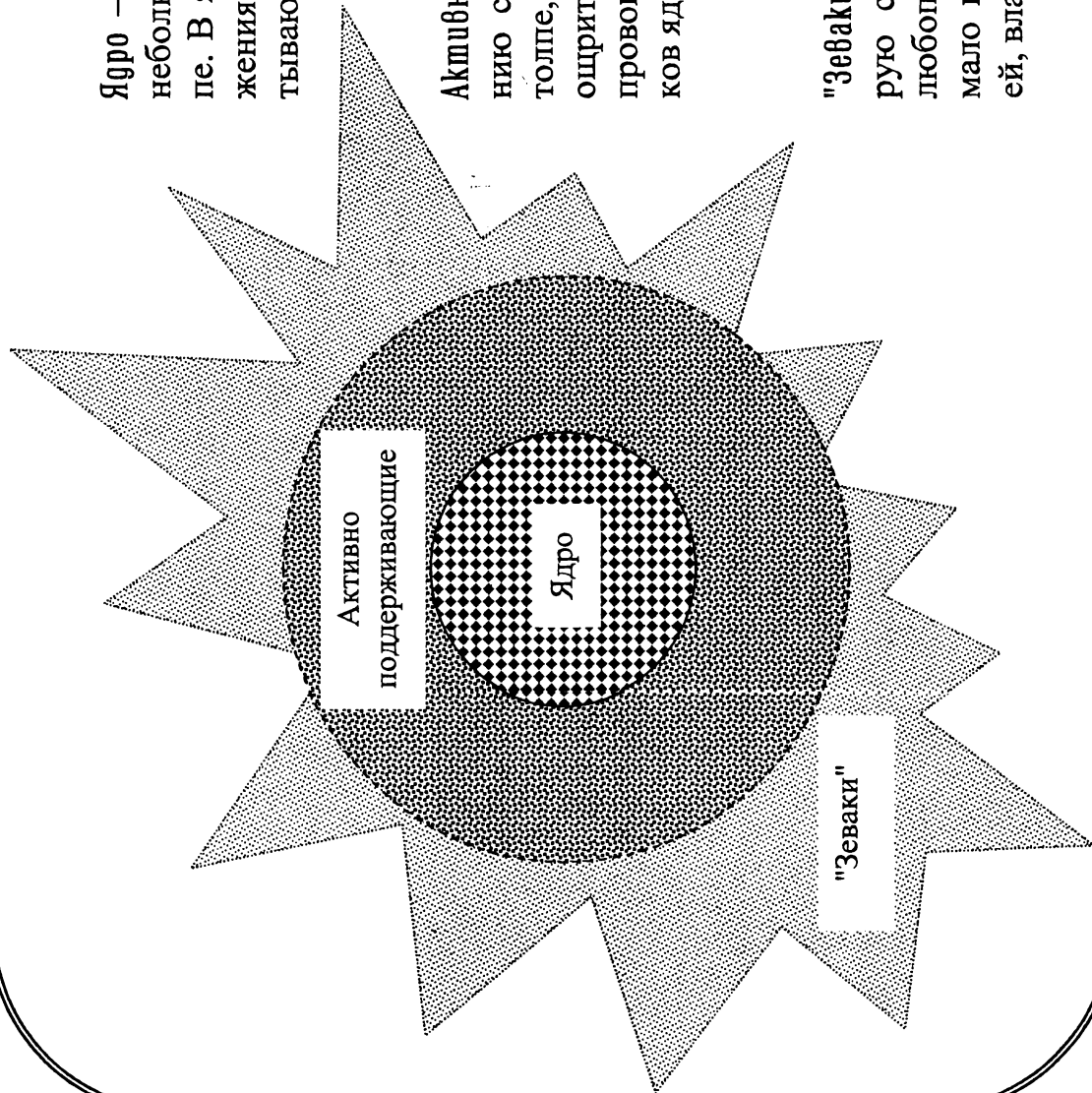
Деиндивидуализация — феномен, при котором индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание дозволяет ему подаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности

География толпы

Ядро – центральная действующая сравнительно небольшая по численности группа людей в толпе. В ядре усилен эффект эмоционального кружения и составляющие его люди сильнее испытывают на себе его действие

Активно поддерживающие – больше по сравнению с ядром пространственное образование в толпе, состоящее из людей, которые своими положительными выкриками, улюлюканием провоцируют к активным действиям участников ядра

"Зеваки" – это периферийная часть толпы, которую составляют весьма разреженные группы любопытствующих. Люди в этой области толпы мало подвержены заражению основной эмоцией, владеющей толпой



Методы управления толпой

С ориентацией на ядро толпы

↪ Провокация – несколько агентов проникают в ядро агрессивной толпы, имитируют испуг и распускают слухи о надвигающейся опасности. Под влиянием таких стимулов вместо массовой агрессии возникает паника, что в некоторых случаях подпадает под принцип "меньшего зла"

↪ Перенос внимания на нейтральный объект – объект агрессии толпы указывает на нового "врага", и разрушительное действие толпы отклоняется. Возможно, что агрессивное побуждение толпы заменяется материальным (духовным, социальным) интересом, и толпа превращается из агрессивной в стяжательную

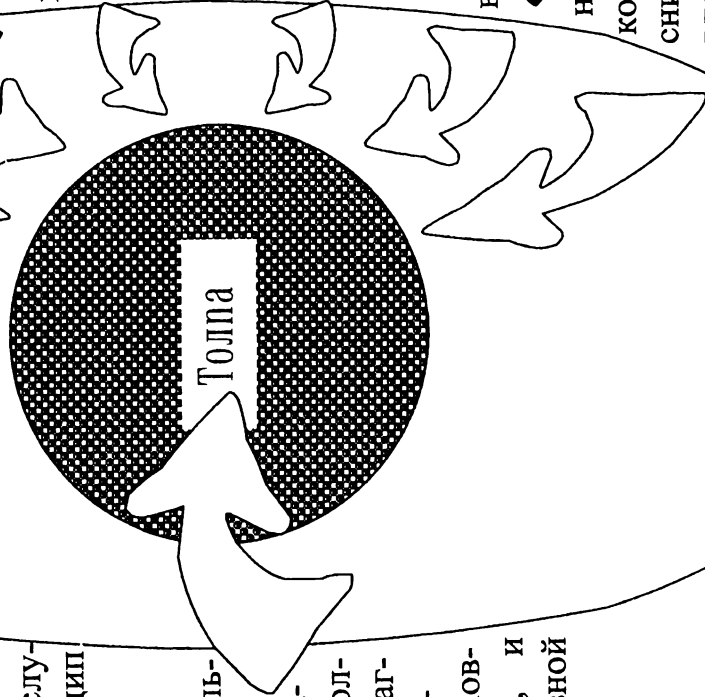
С ориентацией на периферию

↪ Привлечение внимания к другому объекту – динамичное эмоционально окрашенное действие, происходящее в непосредственной близости от толпы, отвлекает на себя внимание части людей, составляющих периферию толпы

↪ Использование "экологических ниш" – выявление актуальных неудовлетворенных потребностей людей на периферии, а затем частичное их удовлетворение

↪ Ритмические приемы – использование ритмичной музыки приводит к трансформации действующей толпы, которая первоначально является аритмичной. Для каждого вида толпы существует определенный темпоритм воздействующей музыки

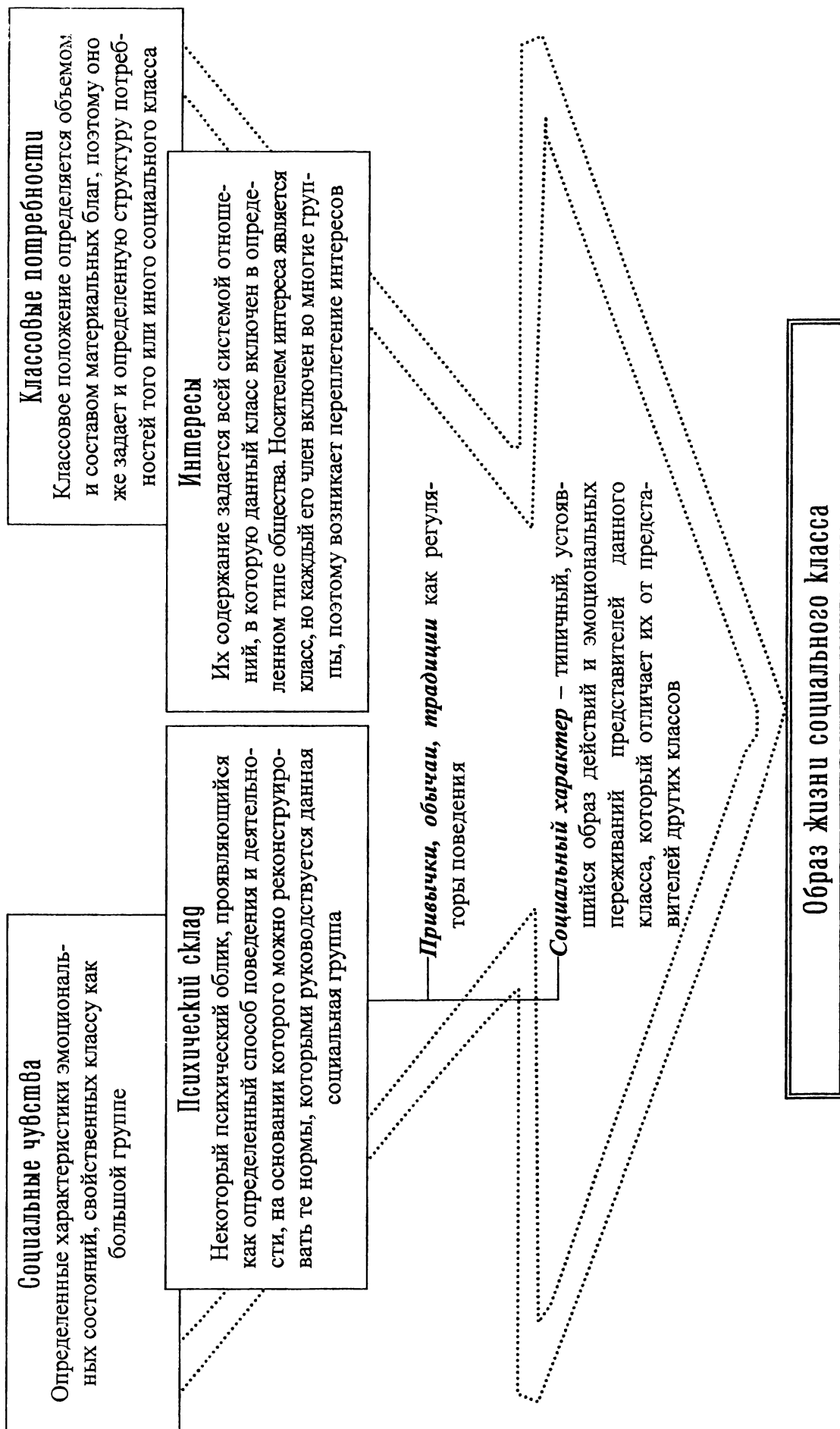
↪ Деанонимизация – демонстративное фиксирование агентами участников толпы на фото и видеокамеры, что снимает эффект анонимности и отрезвляет людей, находящихся в толпе



Социальные классы и подходы к их определению

Подход	Представители	Основные идеи
Структуралистический	В.Ильин	<i>Класс – это сумма позиций, а не людей.</i> Отвергается наличие классов как групп людей, так как это считается упрощением, затрудняющим восприятие. Общество – это многомерное социальное пространство, в котором индивид занимает множество статусных позиций, а классовая позиция иногда второстепенна. Классовая структура – это позиции, заполненные индивидами
Кратический	Платон Ф.Энгельс К.Маркс Ч.Р.Миллс Р.Вормс Р.Арон и др.	<i>Класс выделяется по признаку доступа к власти, а не к собственности.</i> Возникновение и существование классов объясняется как экономическим детерминизмом, так и этатизмом, т.е. властным детерминизмом
Субъективный	О.Шкаратан Э.Гидденс П.Бурдьё	<i>Класс вычленяется на основе межклассовой дистанции или классовой самоидентификации.</i> Класс – частный случай стратификации общества, так как классы – социальные мегагруппы, различия между которыми имеют наиболее существенный характер. Существует два состояния класса: потенциальный класс – номинальная группа, выделенная по какому-либо признаку; "действительный" класс – общность, осознавшая единство интересов и сплотившаяся в организацию
Комплексный		В зависимости от характеристик общества между классами существуют различия: 1. Реально открытые общества создают условия для того, чтобы социальный статус был достижим, т.е. зависел от усилий индивида. Доступ высших слоев к благам фиксируется правом, узаконенным нормами рыночной экономики и законом о госслужбе, а препятствуют социальному восхождению лишь различия в стартовых возможностях 2. Квазиоткрытые, полужакрытые или замкнутые общества провоцируют появление следующих феноменов: ☛ аскрипция – процесс, при котором социальный статус жестко задается позицией, полученной от рождения; ☛ социальная "закрытость" – действия социальной группы по максимальному увеличению своих преимуществ путем ограничения или запрета доступа к ним для посторонних; ☛ "социальная дистанция" – осознанное людьми чувство разделенности социальных групп или расстояния между ними, чувство терпимости или предубеждения к иным группам

Социальные классы и элементы их психологии

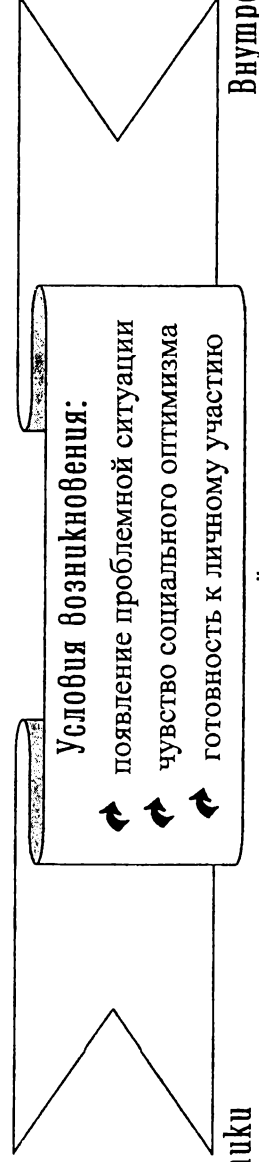


Факторы, повлиявшие на формирование национального русского характера⁴

Фактор	Следствие фактора	Черта национального характера
Огромная территория России	Протяженность границ Чувство уязвимости	Коллективизм
	Удаленность друг от друга населенных пунктов	Уход в себя
	Частые нападения со стороны соседей Постоянные войны Экспансия и возрастание числа военных конфликтов	Подозрительность к иностранцам
Суровый континентальный климат	Семь месяцев вынужденного безделья Пять месяцев бурной активности	Неравномерность темпов работы, установка на авральность
	Вырабатывается сила и стойкость Воспитывается осторожность	Упорство в достижении цели
	Формируется мрачный взгляд на жизнь Акцентируется негативная сторона жизни	Пессимизм
Правительство или церковь вырабатывают идеологию	Решения властимуших не подлежат обсуждению Отсутствие демократии	Пассивность
	Высокомерие чиновников Привилегии для чиновников Коррупция	Люди идут на все, чтобы обмануть систему
	Законы защищают государство, а не личность Люди не испытывают уважения к законам	Пренебрежительное отношение к законам
	Люди скрытничают в обществе Правительство и церковь поддерживаются официальной прессой Люди с подозрением относятся к официальным новостям	«Кухонная» позиция Люди верят слухам

⁴ Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: пер. с англ. 2-е изд. М., 2001.

Социально-психологические характеристики и условия возникновения общественных движений



Внешние характеристики

1. *Социальная база* – та многочисленная группа или масса, на которую опирается данное движение
2. *Цели движения и основная сфера приложения усилий* – движения могут быть не только политическими, но и профессиональными, культурными, духовными, экологическими и др. Но в целом они всегда носят социальный характер, так как главной целью их образования и действий является увеличение числа членов и расширение сферы приложения человеческих сил

3. *Степень организованности* – движения могут быть спонтанными или создаваемыми, члены могут вовлекаться в них стихийно или отбираться целенаправленно. В структуре самого движения могут присутствовать или отсутствовать организационные нормы, принципы построения и руководства

4. *Направленность идеологии* – определенный уровень рациональных, теоретических представлений и эмоциональной увлеченности целями движения

Внутренние характеристики

1. *Идеология* – выражает социальную психологию эпохи или общности, их потребности и проблемы. В полном виде идеология включает нормы, ценности и образцы поведения, но у массовых движений нормирование поведения отсутствует

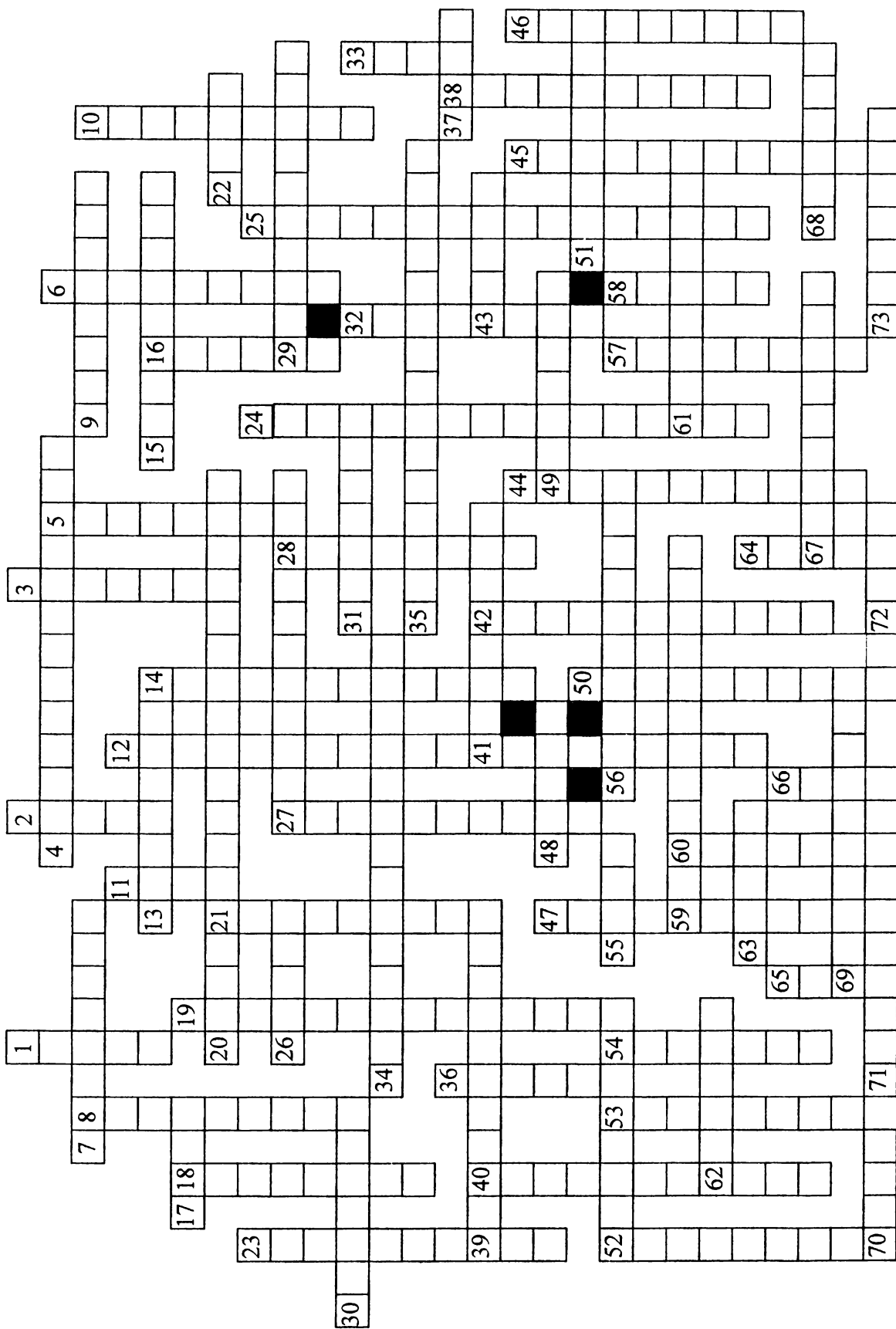
2. *Организация* – в случае "естественных" движений уровень организации значительно ниже, чем в "искусственных" движениях. В целом уровень организации всегда обратно пропорционален степени массовости движения

3. *Социальная психология движения* – это эмпирическое отражение условий повседневной жизни и основных проблем в психике, реально сплотившее людей в особую массу членов данного движения

Виды и этапы развития общественных движений

Вид движения	Характерные особенности	Этапы развития
Революционные движения	<p>Направлены не на частичное изменение существующего положения дел, а на его принципиальное изменение путем насильственного изменения сил</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Период социального беспокойства, недовольства, брожения 2) Беспокойство охватывает интеллектуалов, которые формируют новую идеологию, дающую представление о желательном общественном порядке 3) Возникновение целевых организаций партийного типа, осуществляющих подготовку социально-политических действий и программы будущих политических перемен 4) Взрыв революционных настроений, перерастающих в действия, переворот 5) Период власти, осуществляемой переходными, умеренно-компромиссными группами 6) Мобилизация и массовое распространение экстремистских групп, подъем массового движения, опасаящегося, что "умеренные" не защитят достигнутых перемен 7) Захват власти экстремистами и период террора для подавления контрреволюции 8) Спад массового террора, постепенная стабилизация нового порядка, умиротворение экстремистских настроений или, в ином варианте, реставрация старого порядка <p>Революция может протекать с пропусками каких-либо этапов в развитии или же с отсутствием террора</p>
Реформаторские движения	<p>Возникают, когда состояние социально-политического беспокойства охватывает сравнительно ограниченные круги и общности, когда совместные стремления людей к изменению существующей ситуации не сталкиваются с репрессиями со стороны властей, когда лидеры движений обладают свободой действий, пользуются средствами публичной связи с общественностью</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Состояние беспокойства, охватывающего некоторые круги и общности по поводу определенного положения дел, вызывающего недовольство 2) Спонтанное возникновение на базе данного состояния различных форм агитации и пропаганды, посредством которых идет поиск путей решения проблемы 3) Возникает сознание некоторой общности целей, создаются круги и свободные неформальные группы, выделяются лидеры 4) Круги и группы для реализации своих целей формируют объединения, имеющие управление, организацию, статусы и предписания, регулирующие их деятельность 5) Использование возникших организационных форм для реализации поставленных целей 6) В случае достижения целей наступает бюрократизация движения

КРОССВОРД IV



По горизонталю: 4. Вид действенной толпы, отличающейся социально-справедливым характером возмущения. 7. Одно из качеств русского менталитета, воспитываемое суровым климатом страны. 9. Один из представителей субъективного подхода к определению социального класса. 13. Ущемленная личность, плохо приспособляемая к внешней среде, что объясняется преобладанием принципа удовольствия над принципом реальности. 15. Пространственная структура и расположение толпы. 17. Стратегия поведения, подразумевающая отступление от ситуации взаимодействия. 20. Утрата самосознания и боязни оценки, возникающая в больших группах. 22. Внешняя социально-психологическая характеристика общественного движения, представляющая собой осознанный образ конечного результата. 26. Французский социолог, придерживавшийся кратического подхода к определению социального класса. 27. Элемент психологии социального класса, отражающий состояние нужды его членов в каких-либо благах. 29. Наука о психической реальности. 30. Определенные характеристики устойчивых эмоциональных состояний, свойственных классу как большой группе. 31. Вид наиболее упорядоченной большой стихийной группы. 34. Прием управления толпой, основанный на демонстративном фиксировании участников толпы на фото- и видеокамеры. 35. Вид толпы, образуемой на основе интереса людей к случайному событию. 37. Предмет (или явление), служащий представителем другого предмета (явления, процесса) в мистическом представлении толпы. 39. Реакция, основанная на передаче эмоционального состояния участников больших стихийных групп на психофизиологическом уровне. 41. Форма отражения объективной действительности в психике человека – высший уровень отражения психического и саморегуляции. 43. Русский философ и социолог, рассматривавший социальный класс как сумму позиций индивидов. 48. Социально-экономическая, культурно-политическая и духовная общность людей, сложившаяся в результате становления государства и выработки надэтнической культурной и политической традиции. 49. Действие, возникающее в ответ на то или иное воздействие. 51. Одна из форм логического мышления, оперирующая в пределах сложившегося знания данными опыта, упорядочивая их согласно твердо установленным правилам, что придает ему автомато-подобный характер. 52. Общность людей, осознающих социальную проблему, разделяющих единые взгляды на характер и пути решения этой проблемы и добровольно объединяющихся для определенных действий с целью внесения в жизнь общества соответствующих изменений. 55. Синоним понятия "толпа", отражающий его экспрессивно-негативную оценку. 56. Национальный характер. 59. Подход к определению социального класса, когда последний вычленяется на основе классовой самоидентификации. 61. Вид публики, находящейся в едином времени и пространстве. 62. Операция объединения данных. 63. Американский социолог, выделявший социальный класс на основе признака доступа к власти. 67. Вид

большой группы, отличающейся спонтанным характером возникновения и низкой внутренней упорядоченностью. 68. Эмоция, являющаяся основой для экстремальной формы экспрессивной толпы. 69. Научный метод сбора фактологической и численной информации, наиболее часто употребляемый для изучения устойчивых социальных групп. 70. Специфический вид межличностной коммуникации в больших группах. 71. Действительное, невымышленное явление, происшествие, событие. 72. Элемент процесса развития общественных движений. 73. Немецкий философ и социолог, один из основоположников классовой теории.

По вертикали: 1. Немецкий философ, социолог, экономист, сформулировавший всеобщую теорию общества. 2. Противоположный или встречный процесс. 3. Система государственного надзора за распространением информации. 5. Столкновение политических сил, являющееся основой для развития общества и государства. 6. Способ влияния, основанный на общем переживании массы людей одних и тех же эмоций. 8. Оказание содействия участникам ядра толпы. 10. Наука, изучающая народы. 11. Лица, не достигшие совершеннолетия, наиболее подверженные деиндивидуализирующему воздействию толпы. 12. Подход к определению социального класса, где отвергается наличие классов как групп людей, так как это считается упрощением, затрудняющим восприятие. 14. Черта национального русского характера, выражающаяся в традициях соборности. 16. Совокупность людей, вычленяемая из широкого социума как некая отдельная психологически самоценная общность. 18. Типичный, устоявшийся образ действий и эмоциональных переживаний представителей класса. 19. Общественные движения, возникающие, когда состояние социально-политического беспокойства охватывает сравнительно ограниченные круги и общности. 21. Осознанное людьми чувство разделенности социальных групп или расстояния между ними. 23. Способ управления толпой с ориентацией на ядро толпы, основанный на создании состояния дезориентации и страха. 24. Показатель степени внутренней управляемости общественного движения. 25. Вид толпы, собравшейся ради какого-либо заранее объявленного события. 27. Вид толпы, где преобладающей эмоцией является страх. 28. Совместное присутствие граждан в специально отведенном для этого месте для коллективного обсуждения каких-либо общественно значимых вопросов. 32. Исторически сложившиеся и передаваемые из поколения в поколение формы деятельности и поведения. 33. Многочисленная группа, на которую опирается общественное движение. 36. Древнегреческий философ, рассматривавший основы стратификации общества. 38. Исторически сложившаяся языковая, территориальная, экономическая и культурная общность людей. 40. Приемы управления толпой посредством специфических музыкальных или звуковых эффектов. 42. Черта национального характера, отражающая неравномерность темпов работы. 44. Подход к определению социального класса, согласно которому возник-

новение и существование класса объясняется как экономический детерминизм. 45. Нарушение способности к сосредоточенной, целенаправленной деятельности, которое может возникать у индивида в больших группах. 46. Жестко запрограммированная и фиксированная в генофонде врожденная двигательная координация, в том числе и массового характера. 47. Вид толпы, выражающей ярость как основную эмоцию. 50. Группа, являющаяся частью народа. 52. Несогласованность ожиданий и реальных событий, вызывающая негативные переживания. 53. Основа сплоченности групп, выражающаяся как схожесть ценностей и представлений. 54. Реальная причина социальных действий, стоящая за непосредственными побуждениями. 57. Методика психотерапии, ориентированная на самоисследование и духовную трансформацию с помощью специальных дыхательных упражнений, применяемая с целью профилактики деиндивидуализированных состояний. 58. Большая социальная группа, отличающаяся от других по критериям доступа к общественному богатству, власти, социальному престижу. 60. Группы, отличающиеся многочисленным составом и низкой упорядоченностью структуры. 64. Стихийная большая группа, несколько более упорядоченная, чем толпа. 65. Элемент невербальной коммуникации, широко применяемый в больших стихийных группах. 66. Этноспецифический синдром, характеризующийся нарушением поведения в экстремальных ситуациях, когда поведенческие реакции разворачиваются по схеме повторения действий.

РАЗДЕЛ V

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

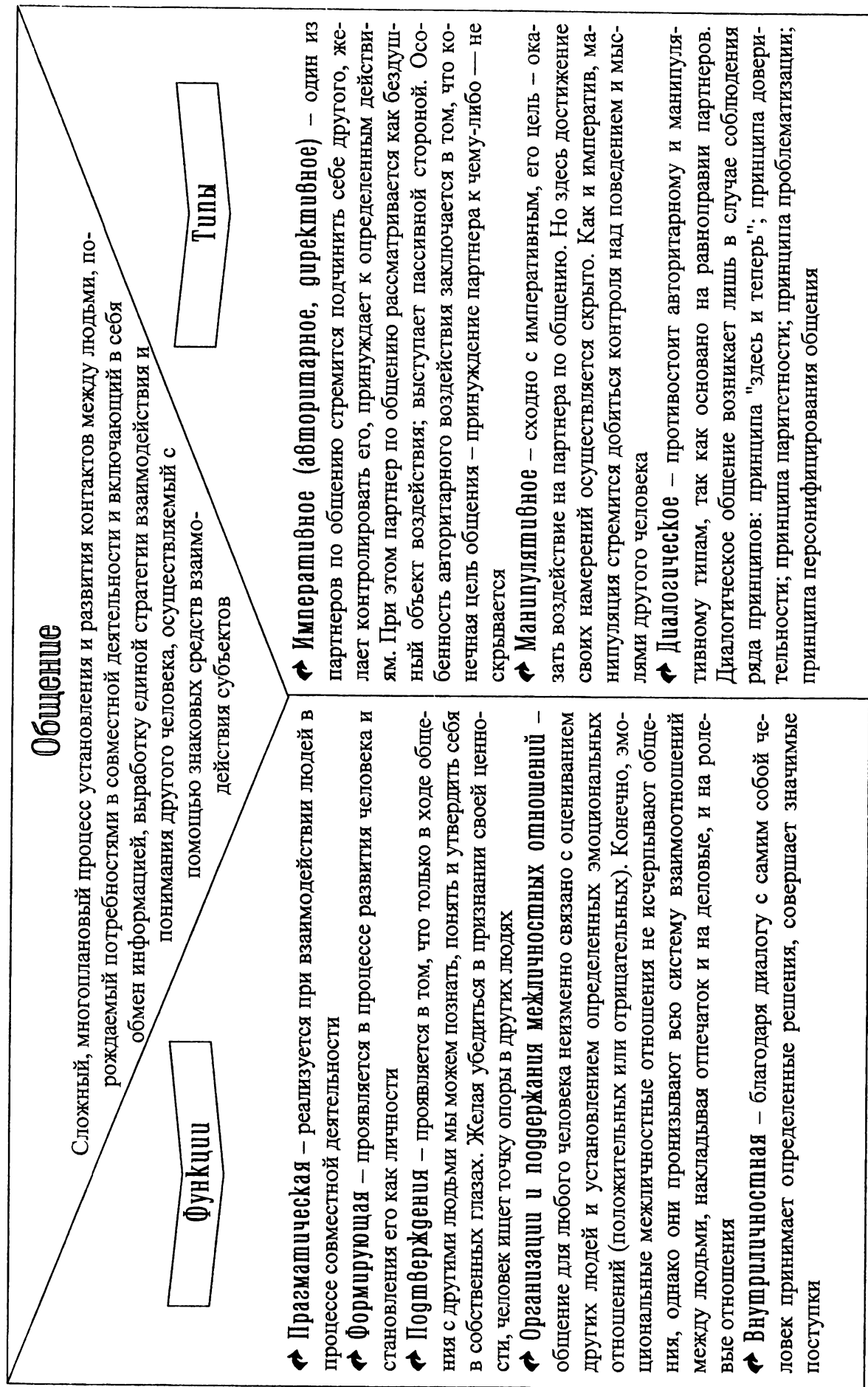
Роль и интенсивность общения в современном мире постоянно возрастают, и на это существует целый ряд причин. Переход от индустриального к информационному обществу, а также параллельное развитие и совершенствование технических средств общения приводят к возрастанию интенсивности процессов обмена информацией. Вместе с тем растет и число людей, занятых в профессиональной деятельности, связанной с общением.

Общение – это форма деятельности, осуществляемая между людьми как равными партнерами и приводящая к возникновению психического контакта, проявляющегося в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании и взаимопонимании. Оно может быть непосредственным ("лицом к лицу") и опосредованным (при помощи технических средств связи), включенным в контекст той или иной профессиональной деятельности и дружеским, субъект-субъектным (диалогическим, партнерским) или объект-субъектным (монологическим).

Общение является процессом взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения. Кроме того, оно оказывает существенное влияние на результаты совместной деятельности людей, составляя, по сути, ее внутренний механизм. Общение предполагает обмен мыслями, чувствами, переживаниями, что в конечном итоге стимулирует как развитие личности, так и развитие общества в целом. Таким образом, общение является одной из основных сфер человеческой жизни.

Схемы и таблицы данного раздела могут быть применены при изучении курсов "Социальная психология", "Психология делового общения" и "Психология управления".

Общение, его функции и типы



Стороны общения

Интерактивная сторона общения, являясь инструментально-технологической, несет основную поведенческую нагрузку в реализации процесса общения. Таким образом межличностное взаимодействие – это случайные и преднамеренные, частные и публичные, длительные и кратковременные, вербальные и невербальные контакты и связи двух или более человек, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок. Основными признаками такого взаимодействия выступают:

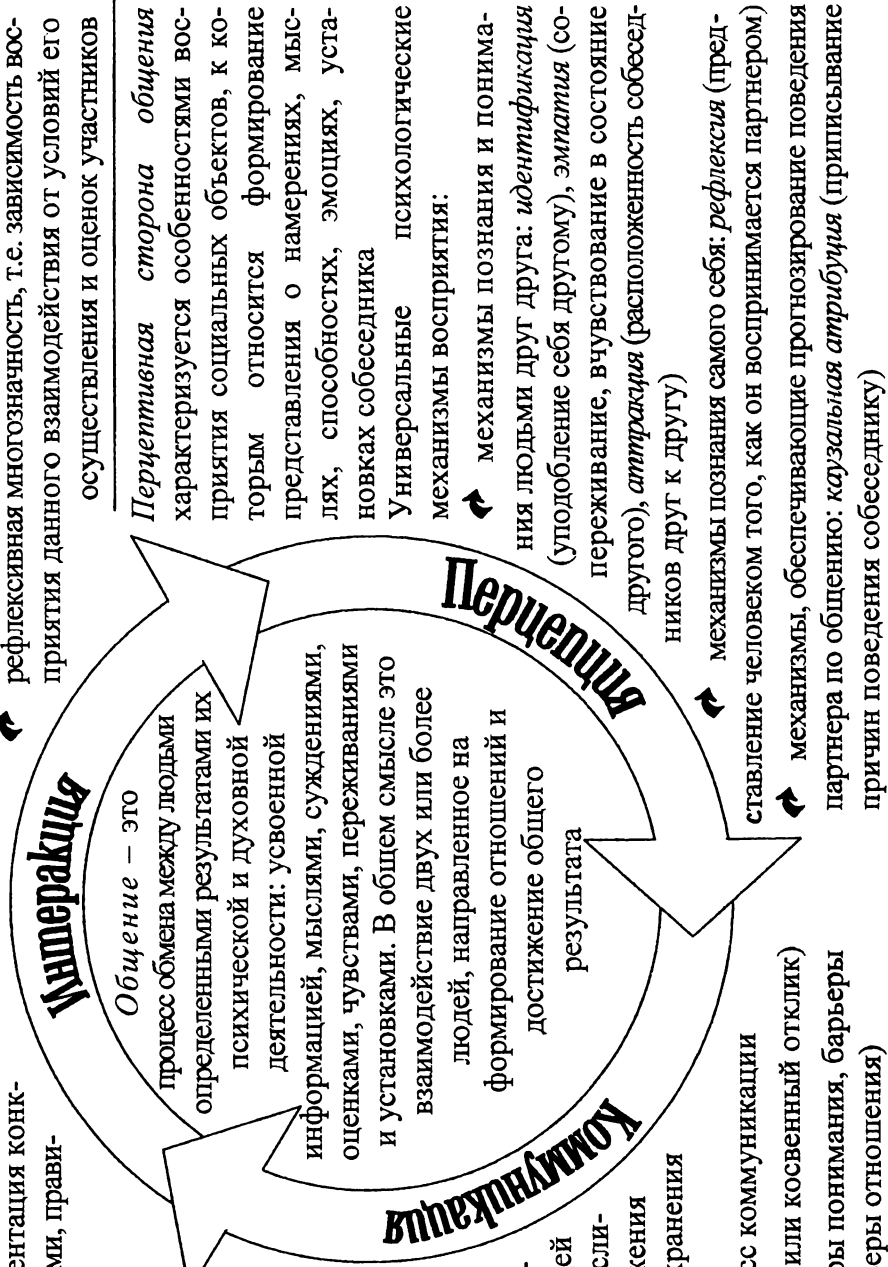
- ↪ наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам цели (объекта), достижение которой предполагает взаимные усилия
- ↪ эксплицированность, т.е. доступность для наблюдения со стороны и регистрации другими людьми
- ↪ ситуативность, т.е. жесткая регламентация конкретными условиями деятельности, нормами, правилами и интенсивностью отношений

Информационная сторона общения подразумевает, прежде всего, обмен различными знаниями, представлениями, идеями, чувствами или установками. При этом *основной целью* обмена информацией выступает выработка единой точки зрения между общающимися, установление согласия по поводу различных ситуаций или проблем

Коммуникация осуществляется при помощи *языка* – системы знаков, служащей средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности, передачи и хранения информации

Особенности, сопровождающие процесс коммуникации

- ↪ механизм обратной связи (прямой или косвенный отклик)
- ↪ коммуникативные барьеры (барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения)



Уровни коммуникации

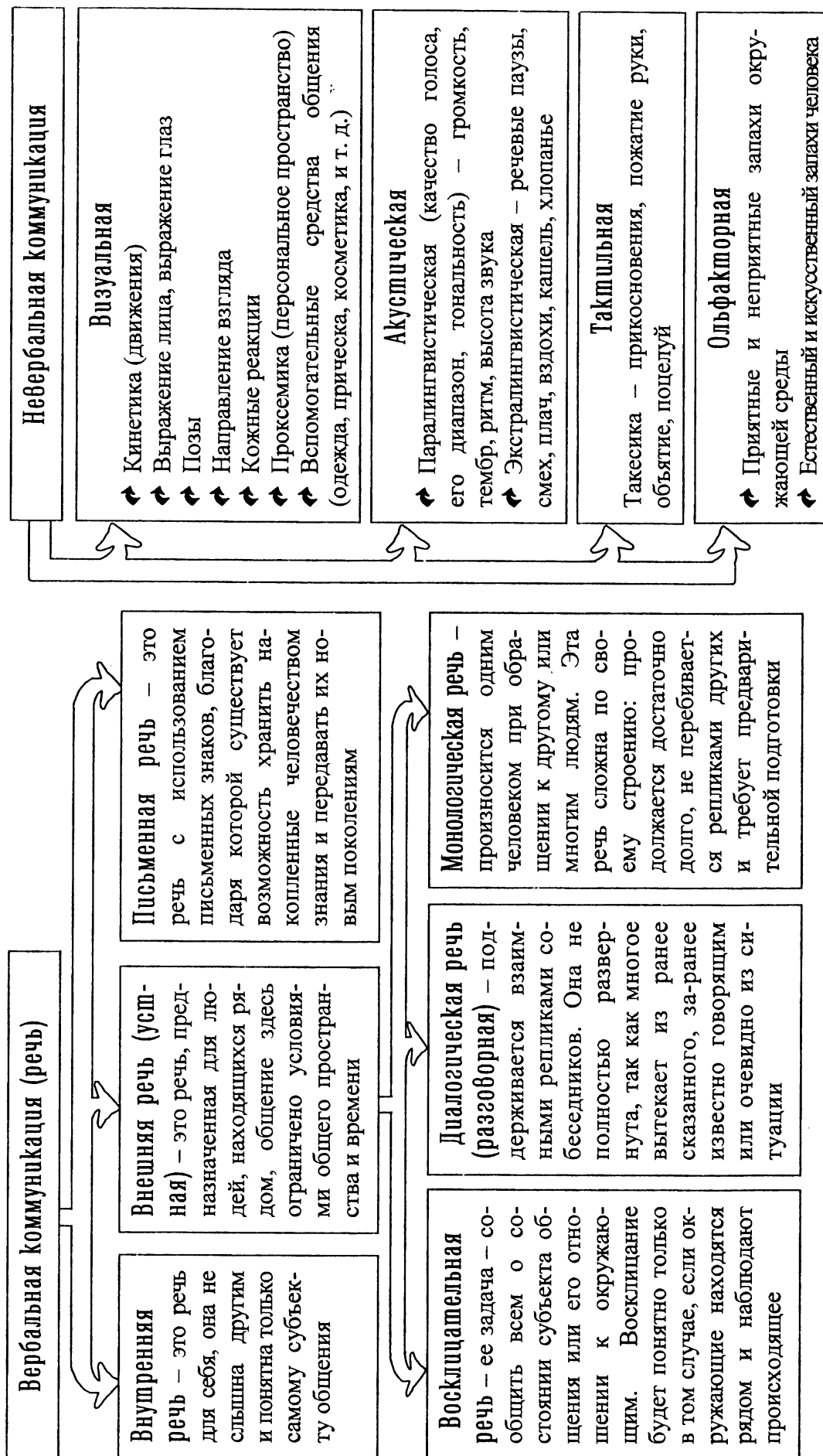
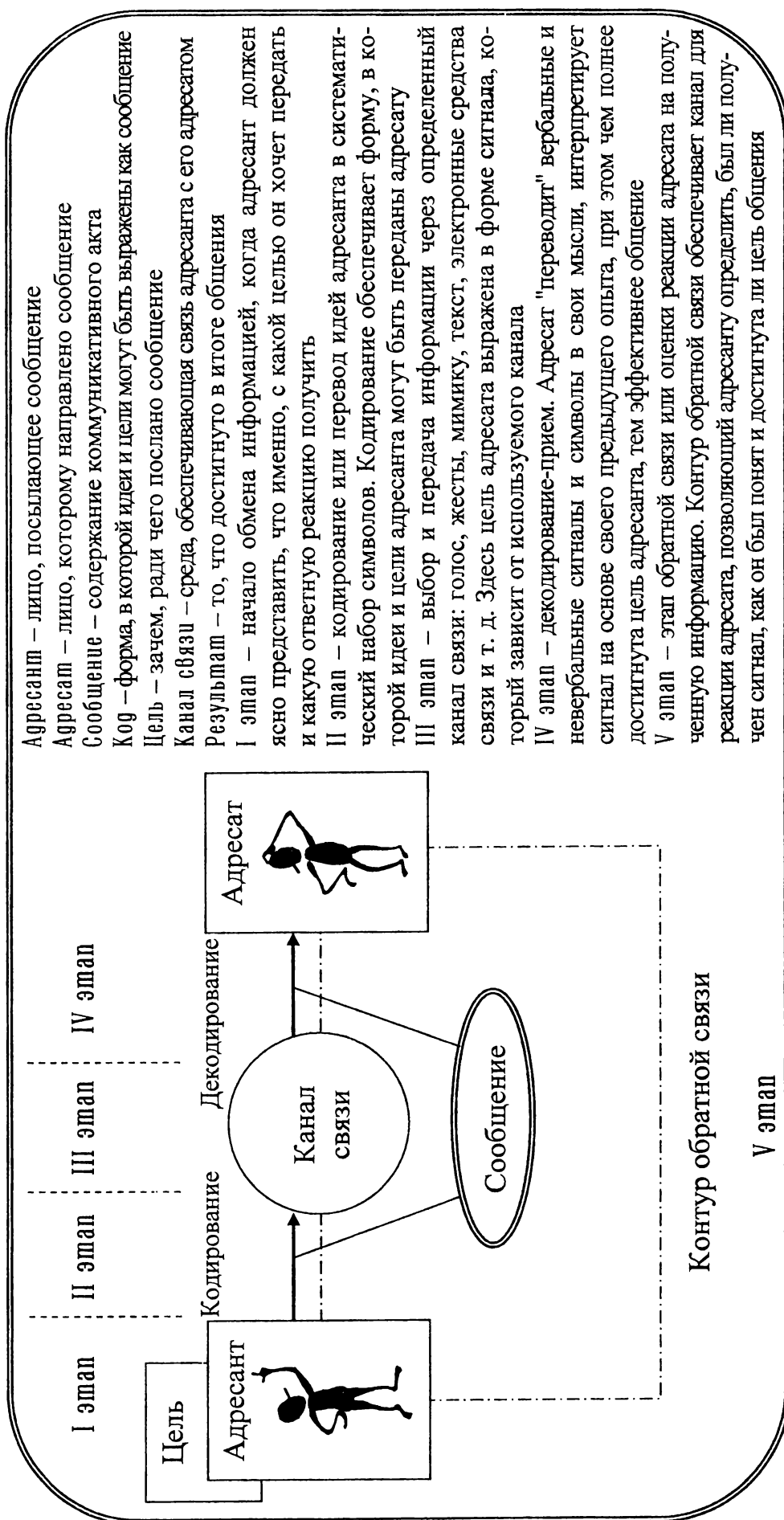


Схема коммуникативного акта по А.Н. Занковскому⁶



Адресант – лицо, посылающее сообщение

Адресат – лицо, которому направлено сообщение

Сообщение – содержание коммуникативного акта

Код – форма, в которой идеи и цели могут быть выражены как сообщение

Цель – зачем, ради чего послано сообщение

Канал связи – среда, обеспечивающая связь адресанта с его адресатом

Результат – то, что достигнуто в итоге общения

I этап – начало обмена информацией, когда адресант должен ясно представить, что именно, с какой целью он хочет передать и какую ответную реакцию получить

II этап – кодирование или перевод идей адресанта в систематический набор символов. Кодирование обеспечивает форму, в которой идеи и цели адресанта могут быть переданы адресату

III этап – выбор и передача информации через определенный канал связи: голос, жесты, мимику, текст, электронные средства связи и т. д. Здесь цель адресата выражена в форме сигнала, который зависит от используемого канала

IV этап – декодирование-прием. Адресат "переводит" вербальные и невербальные сигналы и символы в свои мысли, интерпретирует сигнал на основе своего предыдущего опыта, при этом чем полнее достигнута цель адресанта, тем эффективнее общение

V этап – этап обратной связи или оценки реакции адресата на полученную информацию. Контур обратной связи обеспечивает канал для реакции адресата, позволяющий адресанту определить, был ли получен сигнал, как он был понят и достигнута ли цель общения

⁶ Занковский А.Н. Организационная психология: учеб. пособие для вузов по спец. "Организационная психология". М., 2000.

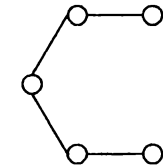
Виды коммуникационных сетей

Коммуникационная сеть – структурированное перелетение каналов передачи информации между членами группы. Оказывает влияние и на совместную деятельность членов группы, и на групповые процессы, и на социально-психологический климат

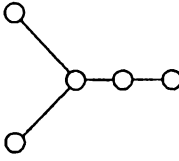
Централизованная сеть – сеть, в которой общение среди членов группы ограничено несколькими каналами и основной поток информации проходит через ключевую позицию (лидера) в сети

Виды централизованных сетей

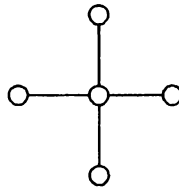
Цепь



У-образная



Крестообразная



Преимущество

Обеспечивают быстрый обмен сообщениями с меньшим количеством ошибок в простых, структурированных задачах, имеющих однозначное правильное решение, которое может быть найдено путем систематического анализа доступной информации и использования наличного опыта

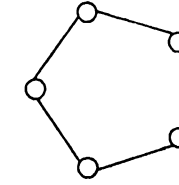
Недостаток

Когда центральное лицо, контролирующее информационный поток, перегружено, качество его решений резко снижается, так как они часто основаны на нерелевантной информации

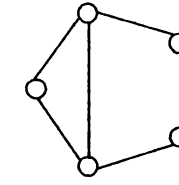
Децентрализованная сеть – сеть, в которой для всех членов группы доступно множество информационных каналов, и никто не имеет преимущественного доступа или монополии на информацию

Виды децентрализованных сетей

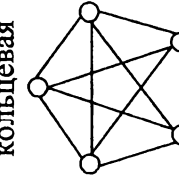
Кольцо



Многоканальная



Перекрестно-кольцевая



Преимущества

- Ответственность за принятие решений равномерно распределена между членами группы
- Более эффективны в ситуациях со сложными неструктурированными задачами и множеством возможных вариантов решений
- Позволяют шире использовать знания и навыки членов группы
- Существует больше возможностей для обратной связи и исправления ошибок, для синтеза разнообразных идей
- Меньше зависят от индивидуальных особенностей отдельного члена группы и меньше страдают от информационной перегрузки

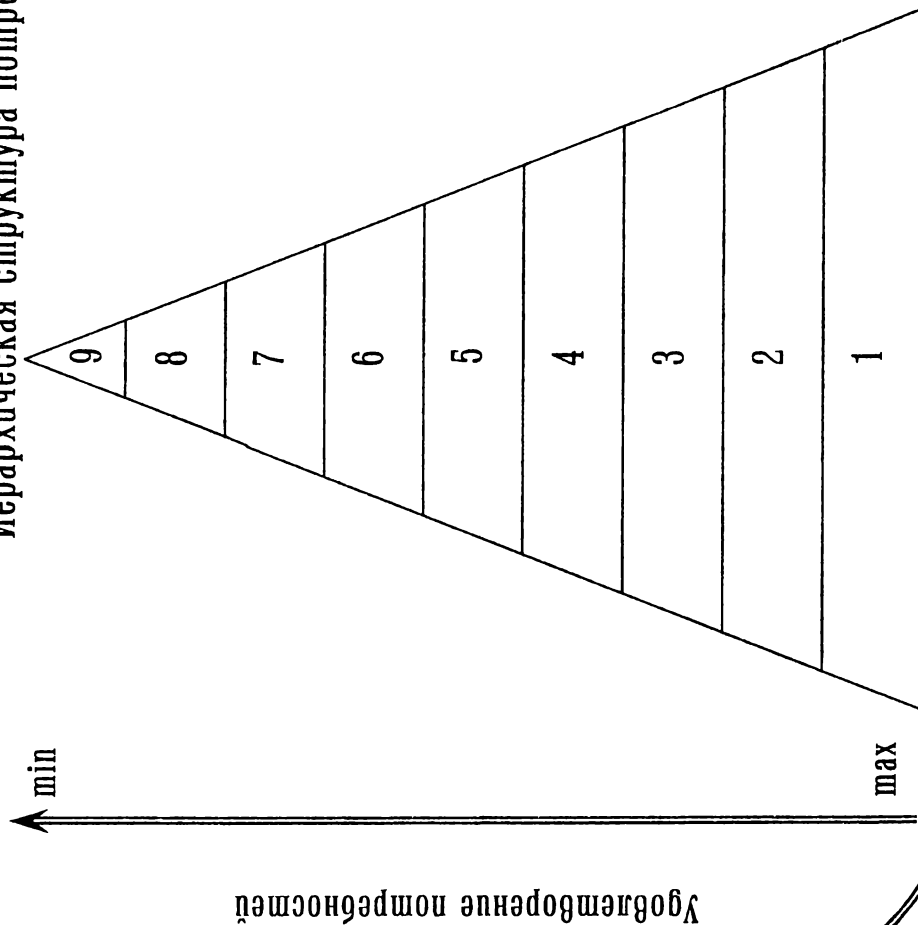
Недостаток

- В экстремальных ситуациях, требующих быстрого и однозначного решения задачи, могут оказаться неэффективными

Потребности в общении

Потребность в общении (коммуникации) – это стремление к познанию и оценке других людей, а через и с помощью них к самопознанию и самооценке

Иерархическая структура потребностей по Л.И.Марисовой



1. Потребность в другом человеке и взаимоотношениях с ним
2. Потребность в принадлежности к социальной общности
3. Потребность в сопереживании и сочувствии
4. Потребность в заботе, помощи и поддержке со стороны других
5. Потребность в оказании заботы, помощи и поддержки другим
6. Потребность в установлении деловых связей для осуществления совместной деятельности и сотрудничестве
7. Потребность в постоянном обмене опытом и знаниями
8. Потребность в оценке со стороны других, в уважении и авторитете
9. Потребность в выработке общего с другими людьми понимания и объяснения объективного мира и всего происходящего в нем

Этапы деловой беседы

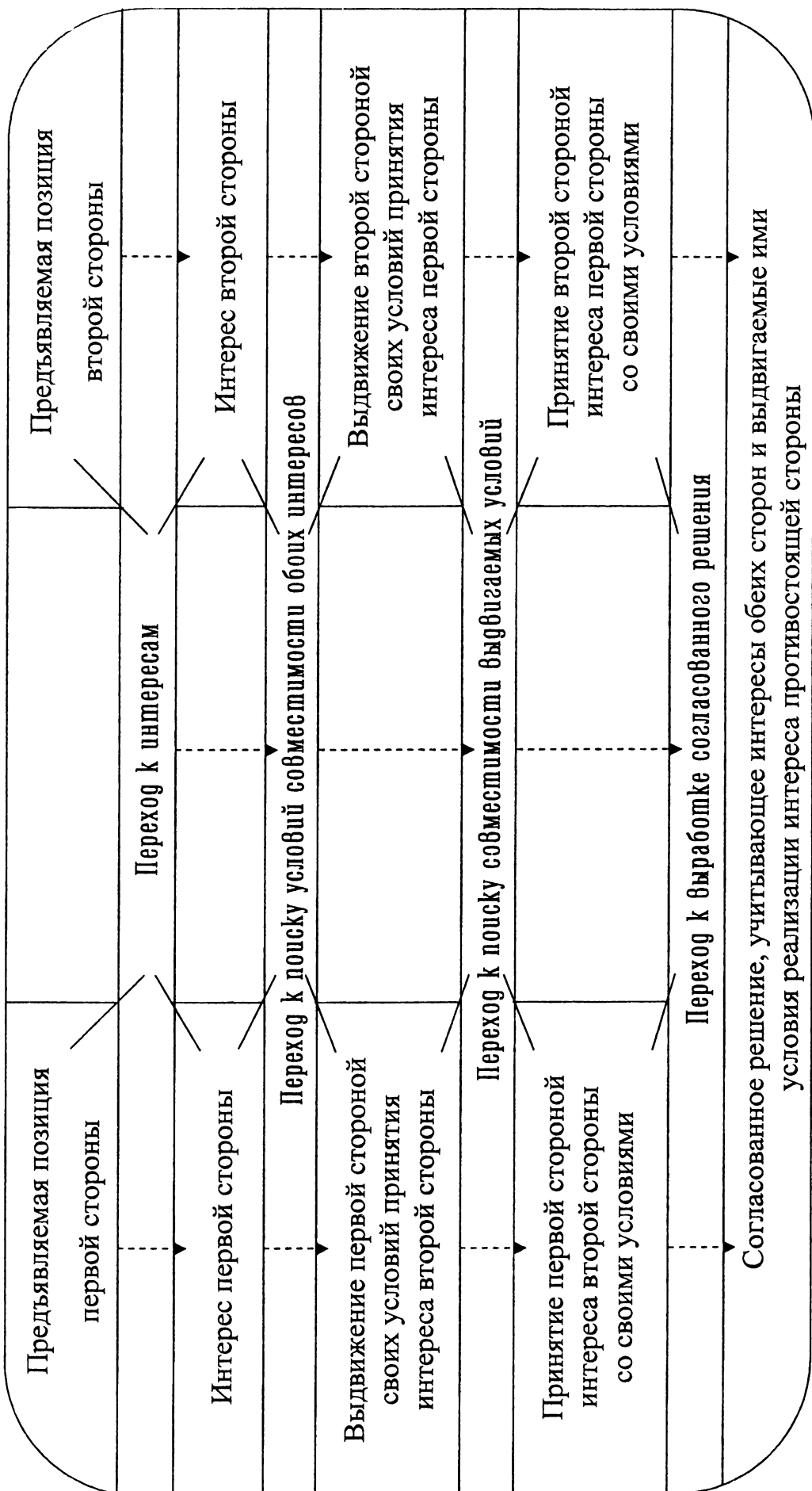
Фаза	Этап	Задачи этапа	Особенности реализации этапа
1	2	3	4
Подготовительная	0. Программа подготовки к деловой беседе	<p>Анализ проблемы и диагноз ситуаций</p> <p>Формулирование целей, задач и позиций при деловом общении</p> <p>Подготовка предложений и аргументации в их пользу</p> <p>Составление и обоснование проектов, необходимых для принятия этих предложений</p>	<p>Необходимо предугадать интересы партнера и его позицию, чтобы должным образом представить положения и аргументы в их пользу.</p> <p>Целесообразно подготовить несколько решений и предложений</p>
	1. Подготовительные мероприятия	<p>Подготовка к проведению беседы</p> <p>Определение темы, которую необходимо обсудить</p> <p>Определение участников предстоящего делового разговора</p> <p>Определение места и времени проведения беседы</p> <p>Составление плана беседы</p> <p>Сбор и систематизация материала для беседы</p>	<p>Если в разрешении вопроса более заинтересована приглашающая сторона, она не должна навязывать время и место проведения переговоров. В том случае, когда заинтересованным лицом является посетитель, его могут поставить в известность о том, когда он может быть принят</p> <p>При составлении плана проведения беседы определяются ее цели, разрабатывается стратегия их достижения и тактика ведения беседы. Подготовка и планирование позволяют заранее предвидеть возможные неожиданности, которые могут снизить эффективность итогов беседы</p> <p>Систематизация позволяет выделить наиболее важные факты, подлежащие рассмотрению</p> <p>Анализ собранного материала помогает определить взаимосвязь фактов, сделать выводы, подобрать необходимую аргументацию. Завершающая стадия подготовки беседы – редактирование текста и его окончательная доработка</p>
	2. Начало беседы	<p>Установление контакта с собеседником</p> <p>Создание рабочей атмосферы</p> <p>Привлечение внимания к обсуждаемым проблемам</p>	<p>Правильное начало беседы предполагает указание ее цели и объяснение последовательности рассматриваемых вопросов</p> <p>Начальный этап беседы имеет, прежде всего, психологическое значение. По первым фразам складывается впечатление о человеке, запоминающееся надолго. Необходимо исключить любые проявления неуважения, пренебрежения к собеседникам</p>

1	2	3	4
Непосредственного общения	3. Информирование присутствующих	<p>Постановка цели беседы</p> <p>Постановка проблемы беседы</p> <p>Информирование участников по вопросам беседы</p>	<p>По проблемам передачи информации партнеру можно дать следующие рекомендации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) использовать "язык" партнера при передаче ему информации с целью сведения к минимуму потерь; 2) начинать фазу передачи информации с "Вы-подхода", т. е. человек, ведущий беседу, должен суметь поставить себя на место партнера, чтобы лучше его понять, учесть его интересы и цели; 3) выбрать способ передачи информации в соответствии с мотивами и уровнем информированности партнера, уровнем его компетентности; 4) стремиться перейти от монолога к диалогу, дать возможность партнеру показать, что он знает; 5) наблюдать за реакциями собеседника, особенно за невербальными реакциями и соответственно гибко менять свое поведение
	4. Аргументирование выдвигаемых положений	<p>Аргументация предлагаемых решений</p> <p>Попытка изменить позицию партнера</p> <p>Согласование позиций</p>	<p>Для достижения успеха аргументации важно следующее:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) оперировать ясными, точными и убедительными понятиями, при этом аргументы должны быть достоверными для партнера; 2) способ и темп аргументации должны соответствовать особенностям темперамента партнера; 3) избегать простого перечисления фактов, а излагать преимущества или последствия, вытекающие из этих фактов, интересующих партнера
	5. Завершение беседы	<p>Достижение поставленной цели</p> <p>Обеспечение благоприятной атмосферы</p> <p>Стимулирование собеседников к выполнению намеченных действий</p> <p>Создание возможности поддержания в дальнейшем контактов с участниками</p> <p>Составление решения с четко выраженным основным выводом, понятным всем присутствующим</p>	<p>Итоги беседы должны быть резюмированы, можно даже сделать записи в протоколе о сути решения в присутствии партнера. Необходимо установить конкретные сроки, способ информирования партнеров о результатах намеченных действий. Также необходимо поблагодарить собеседника и поздравить его с достигнутым решением</p> <p>Выход из контакта осуществляется вначале невербально (меняется поза, человек отводит глаза, встает) и завершается речевым прощанием</p>

Окончание таблицы

1	2	3	4
Подведение итогов общения	6. Анализ беседы	Проведение анализа результатов беседы Подготовка отчета о проведении беседы Выполнение договоренностей	При проведении анализа результатов беседы необходимо ответить на несколько вопросов: 1. Что способствовало успеху беседы? 2. Какие возникали трудности и как они преодолевались? 3. Что не было учтено при подготовке и почему? 4. Какие возникли неожиданности в ходе беседы? 5. Каково было поведение партнеров на переговорах? 6. Какие принципы ведения беседы возможно использовать в дальнейшем? В случае возможного срыва выполнения договоренностей, заранее необходимо поставить партнера в известность, предложив варианты компенсации

Общая схема переговорного процесса по Н.В. Гришиной⁷

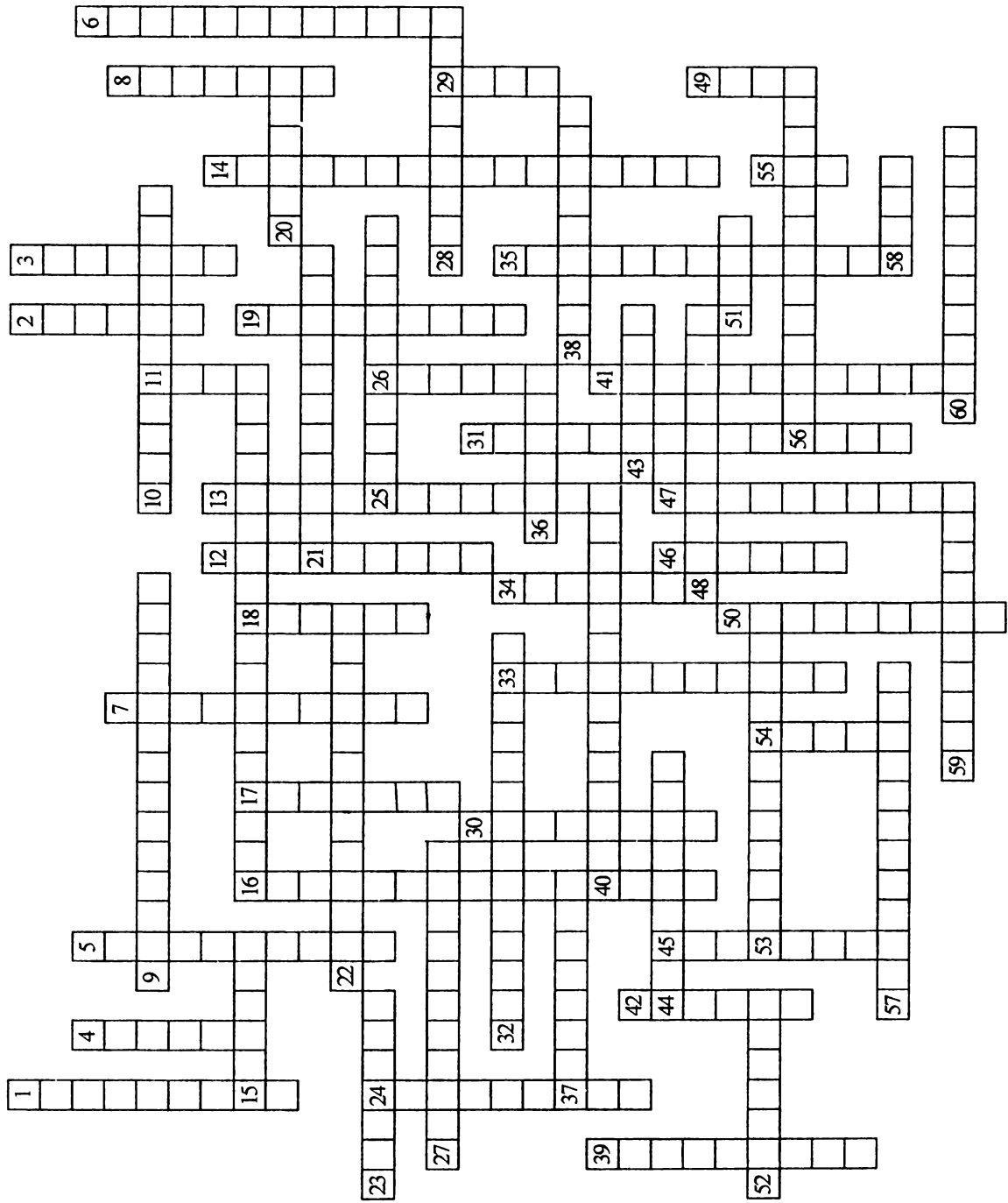


⁷ Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб., 2000.

Деструктивные варианты общения

<p>Трудности – разнообразные и устойчивые нарушения общения, сопровождающиеся сложными переживаниями, чувством психологического дискомфорта. Трудности общения делятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ на нарушения общения – двухстороннее осложнение общения и отношений, обусловленное эгоизмом, подозрительностью, авторитарностью, неискренностью и пр.; ↪ коммуникативные барьеры общения <p>Сами трудности общения делятся на первичные, зависящие от природных свойств человека, отличающиеся более жесткой предопределенностью и неизбежностью (ригидность, агрессивность, тревожность); вторичные, которые могут быть психогенными (как следствие психологических травм) и социогенными (следствия барьеров)</p>	<p>Дефицитное общение – дефицит доверительных, близких отношений, что приводит к тяжелому чувству потери связи с людьми. К дефицитному общению относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ одиночество – эпизодически острое ощущение беспомощности и напряжения, связанное со стремлением иметь дружеские или интимные отношения; ↪ аутистичность – свойство личности, чрезмерный уход в свой собственный мир, отказ от общения; ↪ отчужденность – охлаждение и разрыв с ближайшим окружением, выпадение из социальных связей, проявляется как бессилие перед повседневными проблемами, апатия; ↪ аномия – состояние дезорганизации личности, возникающее в результате дезориентации (например, из-за конфликта) 	<p>Дефекты – помехи, создаваемые человеком, обладающим определенными личностными свойствами, выражающиеся в свернутости контактов и содержательной стороне общения, непреднамеренном искажении истинных мотивов собеседника, снижении успешности общения и удовлетворенности общением со стороны партнера. К дефектам общения относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ акцентуации характера; ↪ тревожность – индивидуальная психологическая особенность, состоящая в повышенной склонности испытывать беспокойство в разных ситуациях; ↪ ригидность – затрудненность, вплоть до полной неспособности, в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, требующих ее перестройки 	<p>Деструктивное общение – формы и особенности контактов, которые пагубно сказываются на личности партнера и осложняют взаимоотношения. В основе деструктивного общения лежат такие черты личности, как лицемерие, хитрость, мстительность, цинизм, ханжество и т. д.</p> <p>Виды деструкций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ обман – сознательное стремление создать у партнера ложное видение предмета обсуждения; ↪ ложь – уммышленное искажение истины и введение в заблуждение других; ↪ агрессивное поведение – нападение с целью причинить ущерб; ↪ криминогенное общение – взаимодействие, для которого характерны антиобщественная направленность, конфликтность, жестко заданный ролевой характер
---	--	--	---

КРОССВОРД V



По горизонталу: 9. Один из видов централизованных коммуникационных сетей. 10. Концепция Эго-состояний, с помощью которых можно рассматривать процесс межличностного взаимодействия. 15. Один из видов децентрализованных коммуникативных сетей. 16. Черта личности, основанная на владении нормами и правилами психологической культуры общения. 20. Вид устойчивых индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующихся симпатиями и взаимной привязанностью. 21. Дефект общения, состоящий в повышенной склонности к испытыванию беспокойства в разных ситуациях. 22. Вид общения, для которого характерны антиобщественная направленность, конфликтность и жестко заданный ролевой характер. 23. Сопереживание. 25. Потребность человека в общении и эмоциональных контактах. 27. Направленность внимания человека на свои собственные интересы, свой внутренний мир. 28. Приписывание человеком причин и мотивов поведения, личностных качеств и характеристик другим людям на основе анализа их действий и поступков. 32. Функция общения, реализуемая при общении людей в ходе совместной деятельности. 36. Состояние дезорганизации личности, возникающее в результате дезориентации. 37. Разделяемые обществом или социальной группой убеждения по поводу целей, которые необходимо достигать, и тех основных путей и средств, которые ведут к этим целям. 38. Разнообразные и устойчивые нарушения общения, сопровождающиеся сложными переживаниями, чувством психологического дискомфорта. 40. Интеракция. 43. Свод норм и правил поведения в обществе. 44. Отрицание морали, отказ от нравственных принципов в своем поведении. 48. Затрудненность, вплоть до полной неспособности, в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, требующих ее перестройки. 51. Искажение истины и введение в заблуждение других людей в ходе общения. 52. Вид общения, опосредованного совместной деятельностью и целями его субъектов. 53. Невербальные сообщения, передающиеся посредством запахов. 56. Охлаждение и разрыв с ближайшим окружением, выпадение из социальных связей. 57. Императивное общение. 58. Система знаков, служащая средством общения. 59. Деструкция общения, для которой характерен недостаток доверительных, близких отношений, приводящий к тяжелому чувству потери связи с людьми. 60. Вид коммуникации, реализуемый посредством речи.

По вертикали: 1. Аттитюд. 2. Помеха в общении, создаваемая самим человеком, обладающим определенными личностными свойствами. 3. Процесс обмена между людьми определенными результатами их психической и духовной деятельности. 4. Знак, условное обозначение чего-либо в общении. 5. Форма деловой беседы. 6. Функция общения, проявляющаяся в процессе развития человека, становления его личности. 7. Невербальные сообщения, передающиеся посредством прикосновений. 8. Лицо, ко-

торому направлено сообщение в коммуникативном акте. 11. Структурированное переплетение каналов передачи информации в общении. 12. Разновидность социального поведения, когда один человек добровольно помогает другому с теми или иными издержками для себя. 13. Сторона общения, основанная на взаимодействии субъектов общения. 14. Функция общения, реализуемая как универсальный способ мышления. 16. Сторона общения, характеризующая информационные процессы. 17. Речь, произносимая одним человеком. 18. Разговор. 19. Пространственное и психологическое расстояние в общении между собеседниками. 24. Механизм социального восприятия, представляющий собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. 26. Зона общения на расстоянии до 120 см. 29. То, ради чего посылается сообщение в коммуникативном акте. 30. Теплое чувство по отношению к другому человеку. 31. Система знаний о социальной действительности и себе. 33. Вид поведения, нападение с целью причинения ущерба. 34. Собеседник. 35. Функция общения, проявляющаяся в том, что только в ходе общения с окружающими человек может познать и утвердить себя в собственных глазах. 39. Двухстороннее осложнение общения и отношений, обусловленное эгоизмом, подозрительностью и т. п. 41. Невербальные сообщения, передаваемые с помощью особенностей звука. 42. Препятствие общению. 45. Противник. 46. Речь, поддерживаемая взаимными репликами собеседников. 47. Видимые невербальные сообщения. 49. Вербальная коммуникация. 50. Раздумья, размышления, анализ собственного психического состояния. 54. Сознательное стремление создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, при этом прямых искажений истины не допускается. 55. Форма, в которой идеи и цели могут быть выражены как сообщение.

РАЗДЕЛ VI

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА

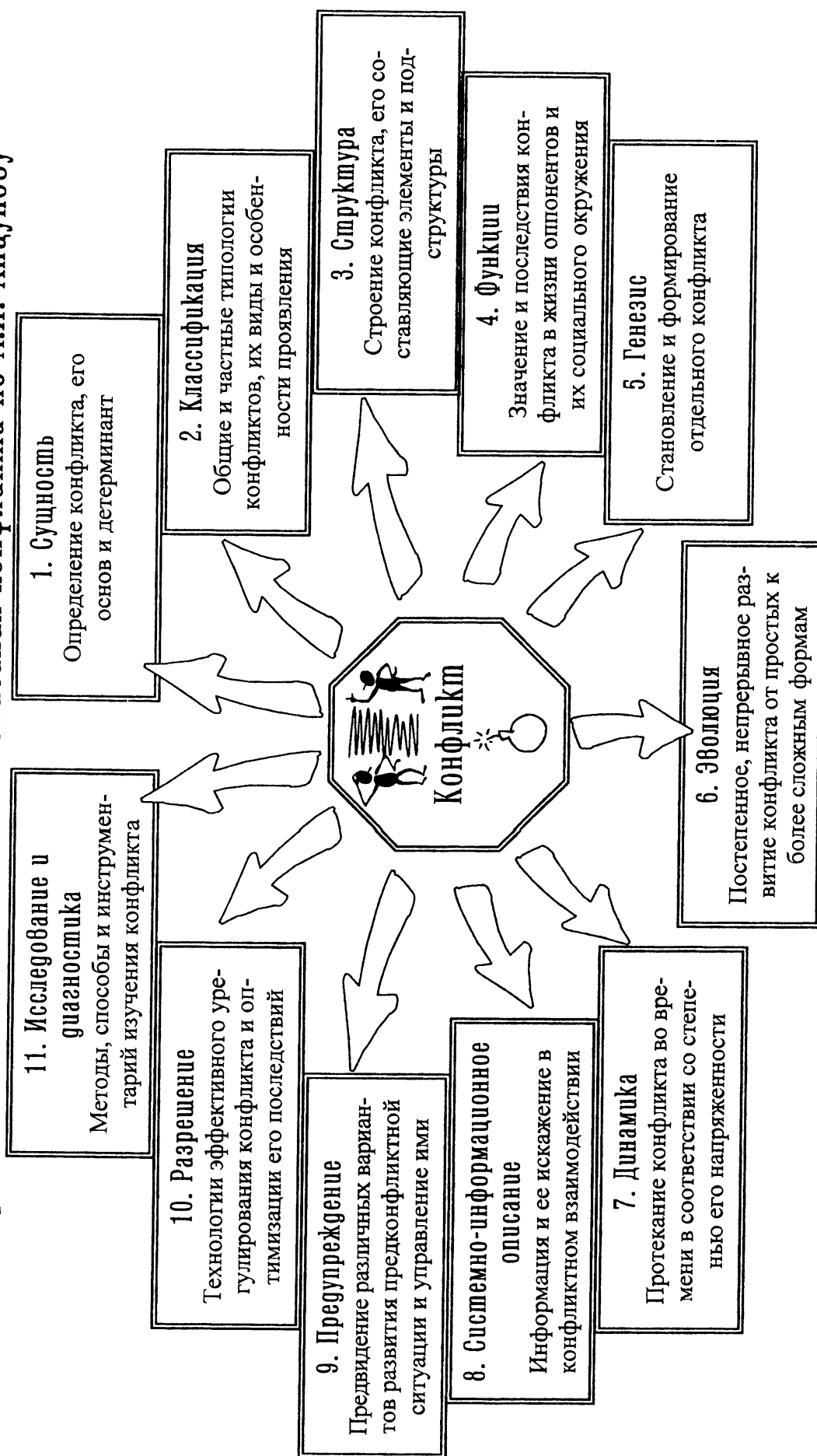
Тема, рассматриваемая в данном разделе, весьма обширна, многогранна и интересна. Она дает возможность понять глубину и сложность человеческих взаимоотношений, оценить их особенности.

Конфликт (от латинского *conflictus*) означает столкновение сторон, мнений, сил, причинами которого могут быть самые разные проблемы жизни. Конфликты охватывают все сферы жизнедеятельности людей, всю совокупность социальных отношений. Они сами по сути являются одним из видов социального взаимодействия, субъектами и участниками которого выступают отдельные индивиды, большие и малые социальные группы и организации.

Конфликты в жизни отдельных людей и общества в целом играют значительную и часто неоднозначную роль. С одной стороны, они вызывают большой ущерб, произвольное расходование сил, ресурсов и т. д., а с другой – помогают выплеснуть накопившуюся негативную напряженность в отношениях, перевести их на качественно новый уровень. Для снижения отрицательных и увеличения положительных последствий конфликтов необходимо уметь правильно выявлять их причины, управлять их динамикой и разрешением, снижать уровень конфликтного противостояния.

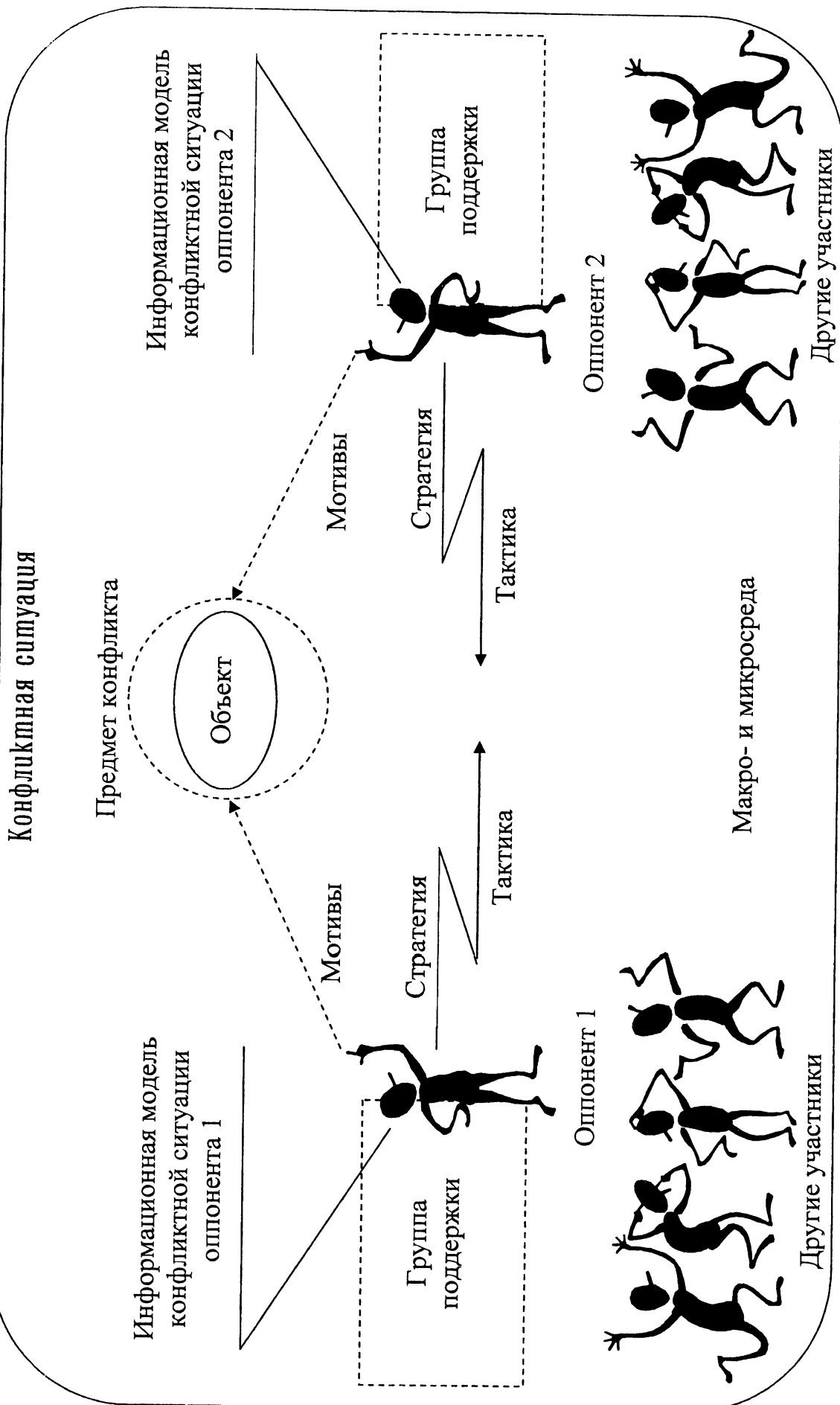
Схемы и таблицы данного раздела дают необходимые систематизированные знания в этой области и могут быть эффективно использованы при изучении как курса "Социальная психология", так и курсов "Психология управления", "Конфликтология" и "Психология делового общения".

Универсальная схема понятийного описания конфликта по А.Я. Анцупову⁸



⁸ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. М., 1999.

Структура конфликта



Стратегии поведения в конфликте и оптимальные условия их применения

Стратегии	Условия применения
<p>Сотрудничество</p> <p>Совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, требующая интеграции позиций субъектов взаимодействия</p>	<p>Необходимо найти общее решение, которое не допускает компромисса</p> <p>Основная цель – обсуждение, приобретение совместного опыта работы, получение дополнительной информации по проблеме конфликта</p> <p>Необходима интеграция точек зрения и сближение мнений субъектов взаимодействия</p>
<p>Соперничество</p> <p>Открытая борьба за свои интересы, жесткое отстаивание своей позиции</p>	<p>Предмет спора очень важен для сторон</p> <p>Экстремальная ситуация</p> <p>Одна сторона обладает значительным авторитетом для принятия решения</p> <p>Нет другого выхода, обеим сторонам нечего терять в любом случае</p>
<p>Компромисс</p> <p>Урегулирование разногласий через взаимные уступки</p>	<p>У сторон одинаково убедительные аргументы</p> <p>Необходимо выиграть время для урегулирования сложной проблемы</p> <p>Обе стороны может устроить временное решение</p> <p>Обе конфликтующие стороны обладают одинаковой властью, но имеют взаимоисключающие интересы</p>
<p>Приспособление</p> <p>Изменение своей позиции, перестройка поведения, сглаживание острых противоречий, поступаясь своими интересами</p>	<p>Наиболее важная задача для сторон – восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта</p> <p>Одной из сторон необходимо признать собственную неправоту</p> <p>Предмет разногласий более важен для оппонента</p> <p>Одной из сторон важнее сохранить добрые, хорошие отношения с другими людьми</p>
<p>Игнорирование</p> <p>Уклонение от конфликта, стремление выйти из конфликта, не решая его</p>	<p>Источник разногласий не существует для сторон</p> <p>Необходимо время, чтобы восстановить спокойствие и создать условия для трезвой оценки ситуации</p> <p>Предмет спора – псевдосодержательный (несущественный)</p> <p>У сторон нет личностных качеств, возможностей, знаний, чтобы разрешить конфликт</p>

Тактику воздействия на оппонента в конфликте

Группа тактик	Примеры тактик
Мягкие	<p>Тактика сделок – предусматривает взаимный обмен благами, обещаниями, уступками и извинениями</p> <p>Тактика дружелюбия – включает корректное обращение, подчеркивание общего, демонстрацию готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи, оказание услуги, извинение</p> <p>Тактика фиксации своей позиции – наиболее часто применяемая тактика (в 75 – 80 % конфликтов), основанная на использовании фактов, логики для подтверждения своей позиции, убеждения, просьб, критики, на выдвигании предложений и т. п.</p>
Нейтральные	<p>Тактика демонстративных действий – применяется с целью привлечения внимания окружающих к своей персоне. Это могут быть публичные высказывания, жалобы на состояние здоровья, невыход на работу, заведомо неудавшаяся попытка самоубийства, неотменяемые обстоятельства (бессрочные голодовки, перекрытие железнодорожных путей, автомагистралей, использование транспарантов, плакатов, лозунгов и т. п.)</p> <p>Тактика санкционирования – воздействие на оппонента с помощью взыскания, увеличения рабочей нагрузки, наложение запрета, установление блокад, невыполнение распоряжений под каким-либо предлогом, открытый отказ от выполнения</p> <p>Тактика коалиций – целью является усиление ранга в конфликте применяющего ее оппонента. Выражается в образовании союзов, увеличении группы поддержки за счет руководителей, общественности, друзей, родственников, обращения в СМИ, различные органы власти. Используется в более чем одной трети конфликтов</p>
Жесткие	<p>Тактика давления – спектр приемов включает предъявление требований, указаний, приказов, угрозы, вплоть до ультиматума, предъявление компромата, шантаж. В конфликтах по вертикали применяется в двух из трех ситуациях</p> <p>Тактика психологического насилия – вызывает у оппонента обиду, задевает самолюбие, достоинство и честь. Ее проявления: оскорбления, грубость, оскорбительные жесты, негативная личностная оценка, дискриминационные меры, клевета, дезинформация, обман, унижение, жесткий контроль за поведением и деятельностью, диктат в межличностных отношениях. Применяется в более чем 40 % межличностных конфликтов</p> <p>Тактика физического насилия – применяются такие приемы, как уничтожение материальных ценностей, физическое воздействие, нанесение телесных повреждений (вплоть до убийства), блокирование чужой деятельности, причинение боли и т.п.</p> <p>Тактика захвата и удержания объекта конфликта – применяется в конфликтах, где объект материален. Это могут быть как межличностные конфликты, так и межгрупповые и межгосударственные. Для конфликтов между группами и государствами она чаще всего представляет собой состоящую из ряда этапов деятельность, включающую политические, военные, экономические и иные средства</p>

Стили поведения в конфликте

Вид	Сотрудничество	Несотрудничество	Сопротивление
Пассивность	<p>Коллаборационизм – вынужденная форма пассивного сотрудничества при значительном превосходстве одной стороны над другой; отсутствие заботы о достижении цели у одной из сторон и сильное стремление к своим целям у другой. Это состояние не может быть длительным, так как слабая сторона лишена возможности решать свои задачи, реализацию своих интересов откладывают обе стороны</p>	<p>Уклонение – применяется, если силы сторон явно неравны, а разрешение конфликта не сулит выигрыша или ущерб от конфликта высок и несопоставим с выигрышем, когда конфликт ведет к гибели людей. Оно не устраняет конфликт, а лишь отдалает его с надеждой, что он угаснет сам собой либо со временем раскроется его бессмысленность, либо стороны затягивают время для мобилизации сил и ресурсов</p>	<p>Оборона – пассивное сопротивление, когда одна сторона имеет преимущество с точки зрения силы, ресурсов, статуса или позиции, а другая намерена достичь своих целей любой ценой. Переход одной из сторон к обороне обрекает соперников на длительное противостояние. Оборона не является способом закончить конфликт, она лишь позволяет удерживать дистанцию и отдалить открытое столкновение</p>
Завладевание позиций	<p>Примирение – предполагает высокое стремление сторон к сотрудничеству; возможно в условиях, когда общий интерес более успешно можно реализовать кооперацией усилив сторон, а сотрудничество не ущемляет интересы только одной стороны; характеризует примерное равенство и силу позиций сторон. Эта модель поведения встречается достаточно редко, так как достижение примирения – очень трудное дело</p>	<p>Компромисс – взаимные уступки сторон, позволяющие найти взаимоприемлемые решения на основе баланса сил и позиций, удовлетворяющие обе стороны. Предполагает уважение к интересам и позициям оппонента. Он не служит способом полного разрешения конфликта, но является действенным методом регулирования конфликтов</p>	<p>Переговоры – один из наиболее предпочтительных способов урегулирования конфликта; возможны, когда сформулированы требования сторон и признается возможным найти приемлемое для обеих сторон решение; заканчиваются соглашением, в котором фиксируются уступки обеих сторон. На переговорах каждая сторона стремится получить больший выигрыш за счет противоположной стороны</p>
Агрессия	<p>Конфронтация – агрессивное сотрудничество, сопряженное со стремлением каждой стороны навязать свою волю другой, открытым выражением требований, претензий и демонстрацией твердого намерения достичь своей цели; ускоряет разрешение конфликта, так как обе стороны открыто к этому стремятся</p>	<p>Соревнование – не предполагает активного вмешательства в дела другой стороны. Обе стороны имеют схожие, но взаимоисключающие цели. Для разрешения конфликтной ситуации целесообразно организовать открытое конкурсное соревнование, где были бы оговорены правила и условия действия</p>	<p>Контратака – действия по принципу "лучшая защита – это нападение"; позволяет ускорить решение конфликта, так как застигает соперника врасплох. Конфликт становится непредсказуемым, усиливается эскалация, появляется риск быстрого поражения. Контратака наносит максимум ущерба для обеих сторон</p>

Классификация конфликтов

Основание классификации	Виды конфликтов
По субъектам конфликта	Внутриличностные Межличностные Внутригрупповые Межгрупповые Международные
По сферам жизнедеятельности	Общественно-политические (идеологические) Профессиональные (трудовые) Бытовые Семейные
По источнику возникновения конфликта	Объективные Субъективные Реальные Иллюзорные
По целям, реализованным в конфликте	Конфликты двух и более целей Конфликты выбора наименьшего зла Конфликты амбиций
По ролевым представлениям конфликтующих	Внутриролевые Межролевые Конфликты между Я и ролью
По форме проявления конфликта	Внутренние Внешние Организованные Неорганизованные Преднамеренные Непреднамеренные
По объему (масштабу) воздействия	Широкие конфликты (затрагивающие интересы больших групп людей или общества в целом) Локальные конфликты (не выходящие за сферу интересов конфликтующих субъектов)
По интенсивности протекания конфликта	Низкой интенсивности (спор) Средней интенсивности Высокой интенсивности (физическое уничтожение одной из сторон)
По длительности протекания конфликта	Кратковременные Затяжные Разовые Повторяющиеся
По последствиям конфликта	Позитивные Нейтральные Негативные

Основные причины возникновения конфликта

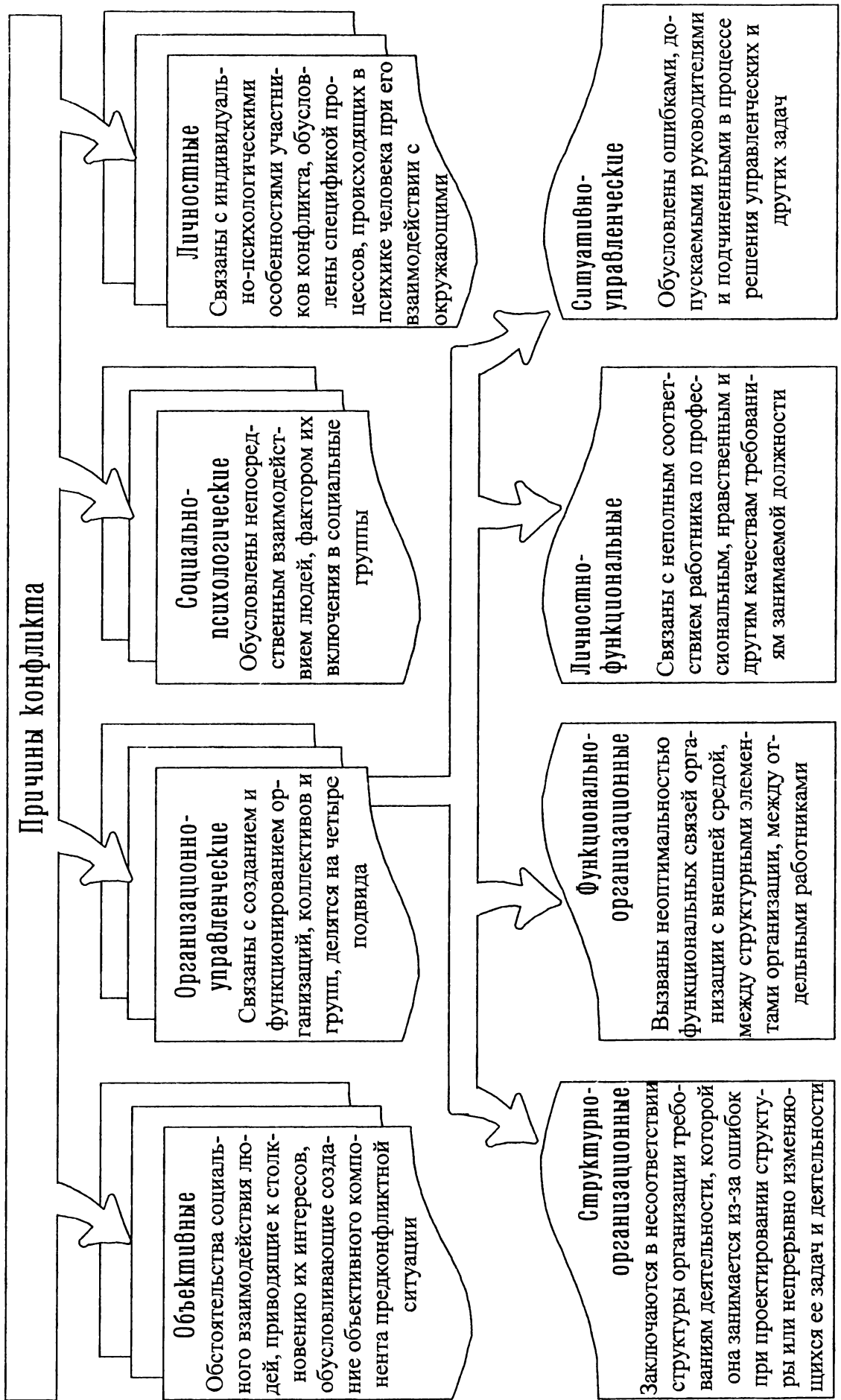
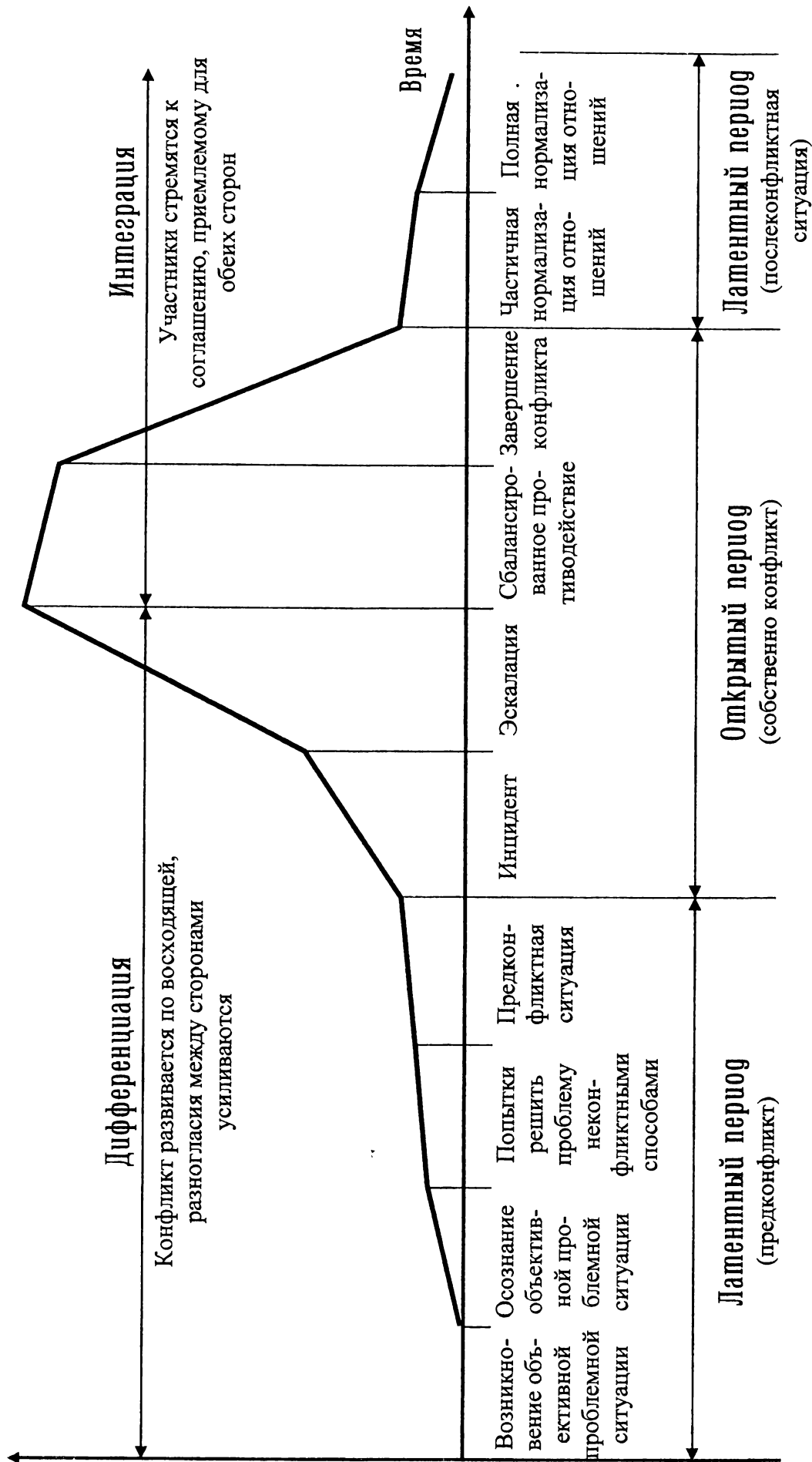


Схема общей динамики конфликта

Степень напряженности отношений



Основные функции конфликта

Конструктивные

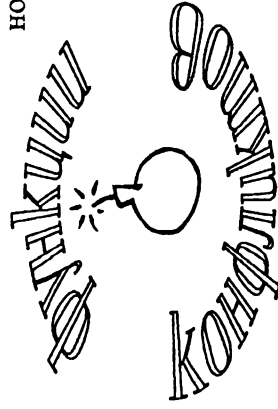
Устраняет полностью или частично противоречие, возникнушее в силу различных обстоятельств
 Позволяет более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности людей, участвующих в нем
 Позволяет ослабить психическую напряженность, являющуюся реакцией участников на конфликт
 Служит источником развития межличностных отношений, личность приобретает в нем социальный опыт
 Может улучшить качество деятельности участников
 При отстаивании справедливых целей оппонент повышает свой авторитет у окружающих
 Служит одним из средств социализации и самоутверждения личности, формирования ее активной жизненной позиции

Влияние конфликта на основных участников

Деструктивные

Оказывает выраженное негативное воздействие на психическое состояние его участников
 Может сопровождаться психологическим и физическим насилием, травмированием оппонентов
 Сопровождается стрессом, следовательно возрастает вероятность соматических заболеваний участников
 Приводит к деструкции системы межличностных отношений оппонентов
 Формирует негативный образ другого – "образ врага"
 Негативно отражается на эффективности индивидуальной деятельности оппонентов
 Закрепляет в социальном опыте личности насильственные способы решения проблем
 Отрицательно влияет на развитие личности

Влияние конфликта на основных участников



Выступает как средство активизации социальной жизни группы или общества
 Высвечивает нерешенные проблемы в деятельности группы
 Зондирует общественное мнение, коллективные настроения, социальные установки
 Может способствовать созданию новых, более благоприятных условий для развития коллектива
 Может выполнять функции сплочения группы
 Создает интеллектуально-эмоциональную напряженность, которая способствует столкновению различных стратегий научно-исследовательского поведения
 Может оптимизировать взаимоотношения в коллективе

Влияние конфликта на социальное окружение

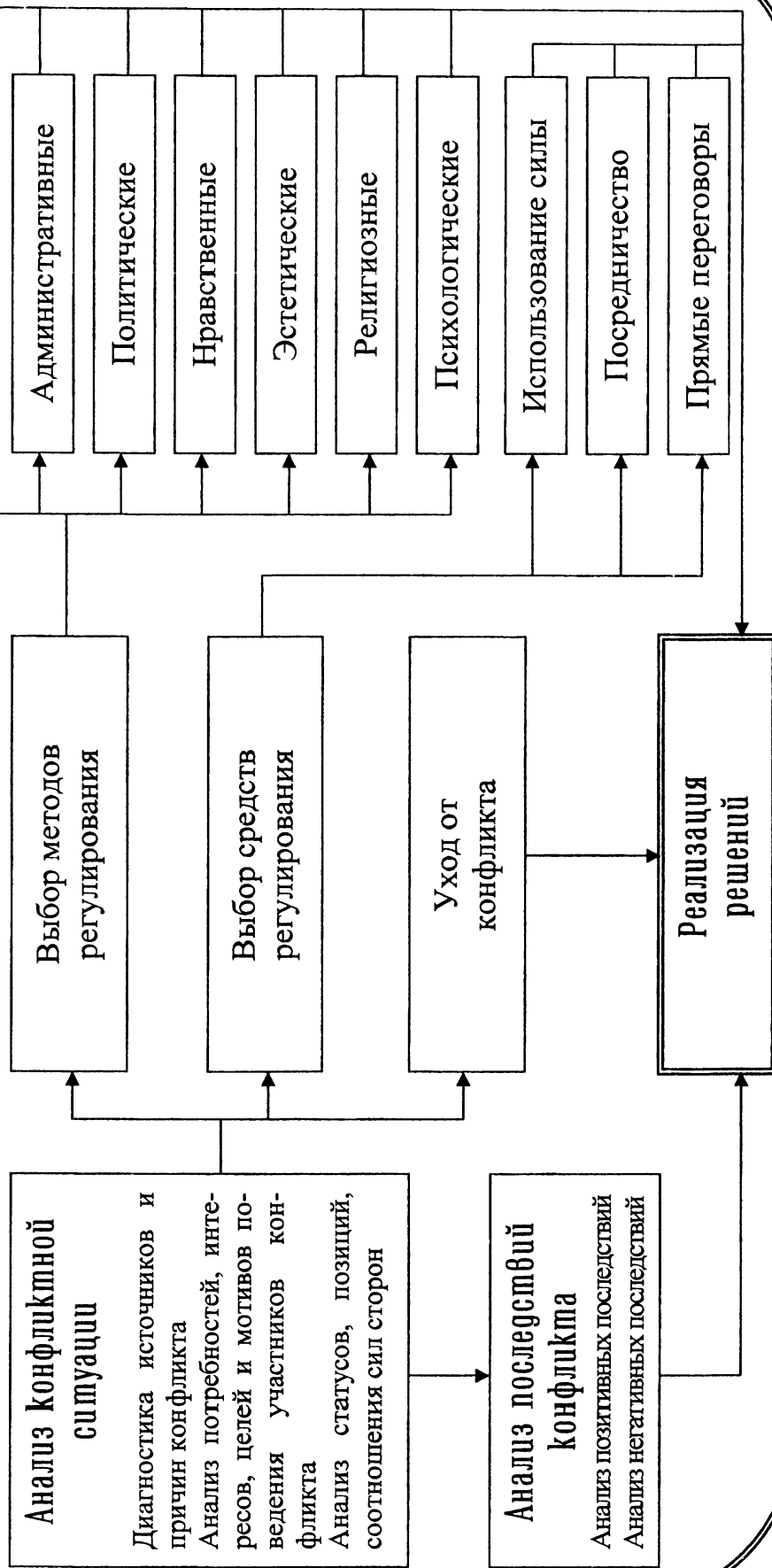
Неизбежно сопровождается нарушением системы коммуникаций, взаимосвязей в коллективе, организации

Может отрицательно повлиять на взаимоотношения в коллективе, на его социально-психологический климат
 Частые конфликты ослабляют ценностно-ориентационное единство группы, ведут к снижению групповой сплоченности
 Ухудшается качество совместной деятельности коллектива, это происходит в тех случаях, когда конфликт не разрешился и постепенно затухает, своих целей добился оппонент, который был не прав, а в конфликт оказались втянутыми многие члены социальной группы

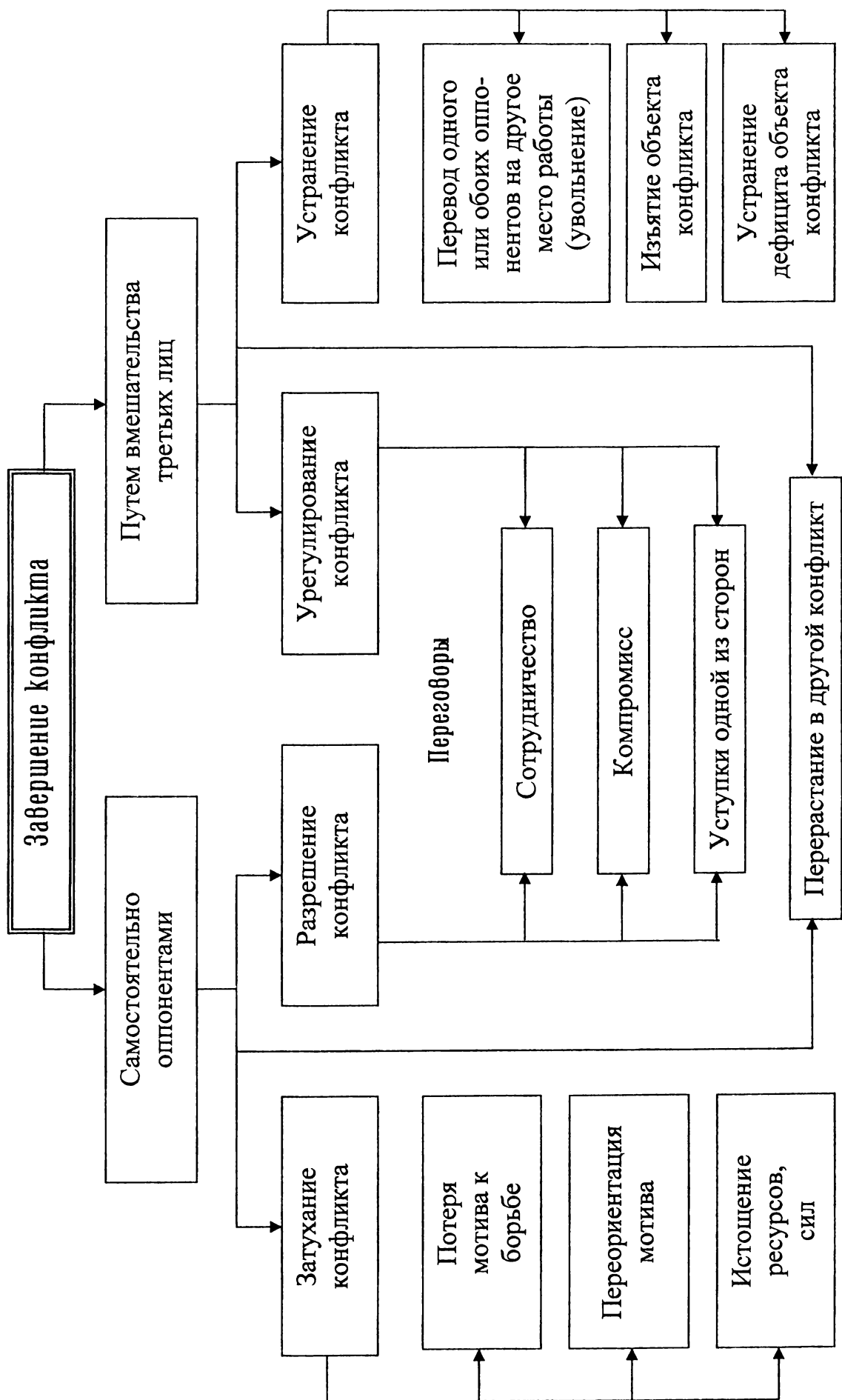
Влияние конфликта на социальное окружение

Технология регулирования конфликта

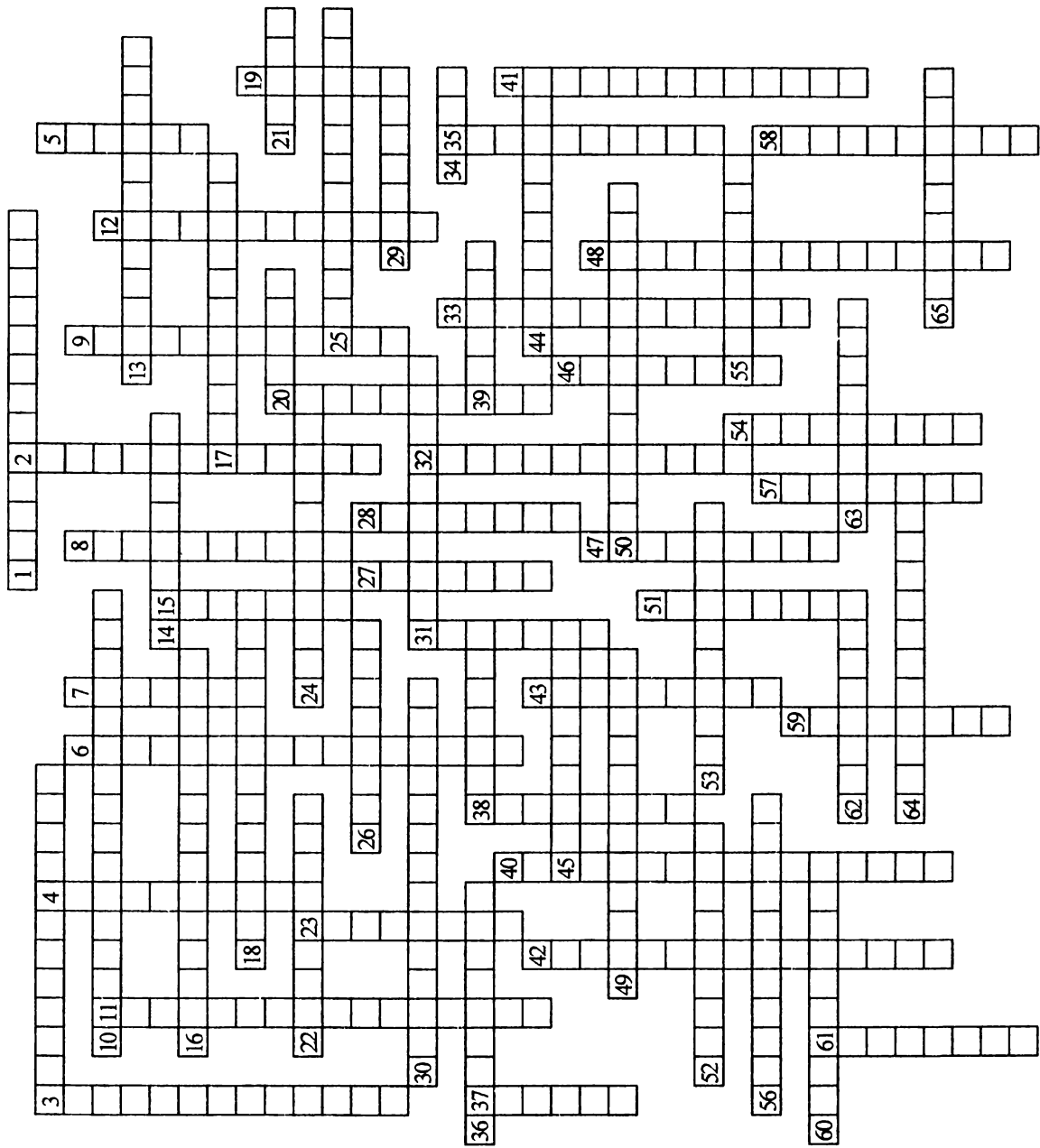
Технология регулирования конфликта – упорядоченная совокупность действий участников конфликтов, а также третьих лиц по преодолению конфликта с использованием различных средств и методов, взаимовыязанных в пространстве и во времени с учетом условий и динамики конфликтной ситуации



Основные формы завершения конфликта



КРОССВОРД VI



По горизонталю: 1. Стратегия поведения в конфликте, предполагающая открытую борьбу за свои интересы. 3. Конфликт, происходящий между двумя социальными общностями. 10. Тактика поведения в конфликте, реализуемая посредством увеличения рабочей нагрузки, наложения запретов, установления блокад и т. п. 13. Начальный скрытый период в развитии конфликта. 14. Поведение, направленное на нанесение физического или психологического вреда другому человеку. 16. Временной отрезок, на котором конфликт развивается по восходящей, а разногласия между сторонами усиливаются. 17. Второстепенный участник конфликта, заранее планирующий конфликтное взаимодействие, провоцирующий столкновение основных участников и направляющий действия сторон в необходимое для него самое русло. 18. Стратегия уклонения от конфликта. 20. Видимая, поверхностная причина столкновения сторон в конфликте. 21. Психолог, выделивший основные стратегии поведения в конфликте. 22. Ориентация личности по отношению к конфликту, установка на определенные формы поведения в ситуации конфликта. 24. Вид методов регулирования конфликтов. 25. Вид методов регулирования конфликтов, предполагающих апелляцию к этичности поведения. 26. Первое столкновение сторон, попытка с помощью силы решить проблему в свою пользу. 29. Вид конфликтов, затрагивающих интересы больших групп людей или общества в целом. 30. Стратегия поведения в конфликте, подразумевающая принятие стороны противника. 31. Второстепенный участник конфликта, целью которого является столкнуть основных участников конфликта, заставить вступить в противодействие. 34. Тактический прием конфликтного противоборства, заключающийся в формировании у оппонента убеждения в том, что вторая сторона обладает значительными силами и средствами, которых на самом деле нет или их мало. 36. Скрытый период конфликта. 38. Вид конфликтов, в которых столкновение происходит единожды. 39. Конкретная материальная, социальная или духовная ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента. 44. Квазиконфликты, мнимые конфликты. 45. Стиль поведения в конфликте, сочетающий пассивность и несотрудничество. 49. Стиль поведения в конфликте, представляющий собой агрессивное сотрудничество. 50. Отсутствие или ослабление реагирования на какой-либо конфликтогенный фактор. 52. Третья сторона в конфликте, которая обеспечивает конструктивное обсуждение проблемы, однако окончательное решение принимается участниками самостоятельно. 53. Стиль поведения в конфликте по принципу "лучшая защита – это нападение". 55. Наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия сторон. 56. Группа причин конфликта, обуславливающих создание предконфликтной ситуации. 60. Стратегия поведения в конфликте, при которой урегулирование разногласий происходит посредством взаимных уступок. 62. Вид методов регулирования конфликтов. 63. Тактика, целью которой является

усиление своего ранга в конфликте за счет создания союзов или увеличения группы поддержки. 64. Методы регулирования конфликтов. 65. Вид конфликтов, не выходящих за сферу интересов конфликтующих субъектов.

По Вертикали: 2. Технология конфликта, заключающаяся в упорядочении совокупности действий участников конфликта и третьих лиц по преодолению конфликта с использованием различных средств и методов. 3. Вид конфликта, когда его субъектами выступают две и более нации. 4. Стиль поведения в конфликте, сочетающий сотрудничество и заявление своей позиции. 5. Тактика, предполагающая взаимный обмен благами, обещаниями, уступками и извинениями. 6. Стиль поведения в конфликте, вынужденная форма пассивного сотрудничества. 7. Совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии. 8. Временной отрезок в протекании конфликта, характеризующийся стремлением участников к соглашению, приемлемому для обеих сторон. 9. Стиль поведения в конфликте, сочетающий в себе несотрудничество с агрессией. 11. Методы регулирования конфликтов в рамках какой-либо организации. 12. Вид методов регулирования конфликтов. 15. Процесс становления и формирования отдельного конфликта. 19. Освоенный субъектом способ выполнения действия, в частности по завершению конфликта, обеспечиваемый совокупностью приобретенных знаний и навыков. 20. Форма и метод завершения конфликта. 23. Профессиональные конфликты. 27. Стиль поведения в конфликте, пассивное сопротивление оппоненту. 28. Постепенное, непрерывное развитие конфликта от простых к более сложным формам. 31. Объективно существующая или мыслимая проблема, служащая источником раздора между сторонами, основное противоречие, из-за которого произошел конфликт. 32. Агрессивные действия, направленные на самого себя. 33. Конфликт между двумя людьми. 35. Группа причин, связанных с индивидуально-психологическими особенностями участников конфликта. 37. Третья сторона в конфликте, обладающая большими полномочиями и существенным влиянием на участников. 38. Вид конфликтов, обусловленных объективно существующими противоречиями. 40. Конфликт между различными структурами психики одного человека. 41. Вид функций конфликтов, характеризующихся негативными последствиями по окончанию конфликта. 42. Взаимное неприятие партнеров по общению, основанное на расхождении ценностных ориентаций, социальных установок и т. п., приводящее к конфликтному взаимодействию. 43. Устойчивое отрицательное отношение индивида к другому человеку. 46. Процесс развития конфликта во времени. 47. Строеие конфликта. 48. Вид методов регулирования конфликтов. 51. Вид конфликтов, продолжительных во времени. 54. Усиление конфликта. 57. Противник, противоположная сторона в конфликте. 58. Непримиримый, враждебный человек, который жестко отстаивает свои инте-

ресы в конфликте, не идет ни на какие уступки, придерживается крайних взглядов. 59. Тактика, которая реализуется с помощью предъявления требований, указаний, приказов, угрозы и т. п. 61. Третья сторона в урегулировании конфликта, функции которой заключаются в совершенствовании процесса обсуждения проблемы и невмешательстве в полемику по поводу содержания проблемы и принятия окончательного решения.

РАЗДЕЛ VII

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

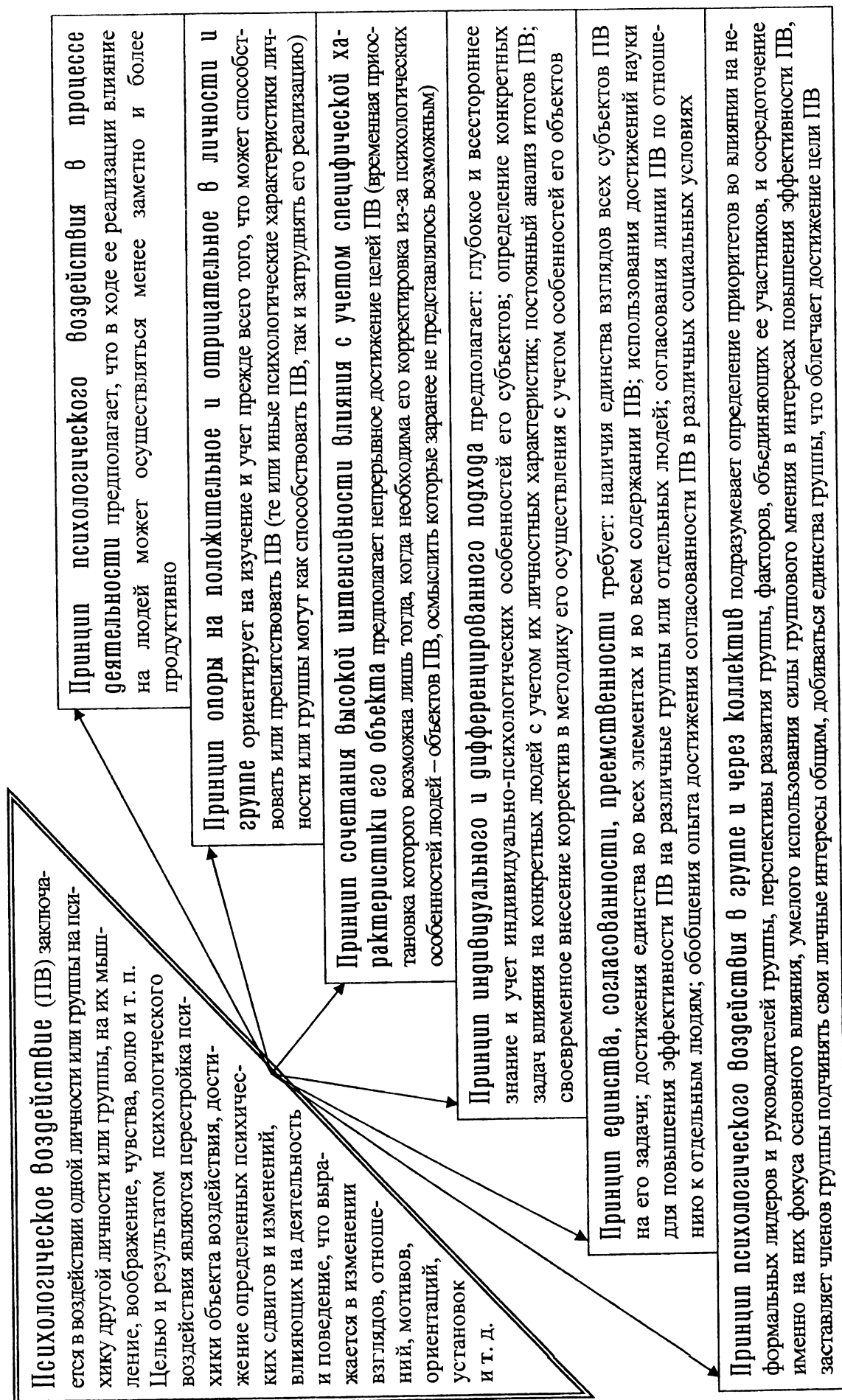
В социальной психологии весьма широко рассматривается феномен психологического воздействия, который тесно переплетен с такими социально-психологическими явлениями, как межличностное общение, социальный конфликт, лидерство и др. И это не случайно, так как любой коммуникативный акт обязательно включает в себя аспект взаимного влияния партнеров друг на друга, а его результатом, как правило, является изменение их установок, мнений, позиций, мотивов.

Психологическое воздействие – это влияние одной личности или группы на психику другой личности или группы с целью перестройки их психики и достижения определенных психических сдвигов и изменений, влияющих на деятельность и поведение. Свое конкретное выражение перестройка психики получает в изменении взглядов, отношений, мотивов, ориентаций, установок и т. д.

Психологическое воздействие всегда имеет парный характер, т. е. в нем всегда можно различить субъекта психологического воздействия (того, кто его оказывает) и объекта психологического воздействия (того, на кого оно направлено). Однако следует учитывать их неразрывность и взаимосвязанность, а также то, что в процессе межличностного взаимодействия они часто меняются местами.

Схемы и таблицы данного раздела могут быть применены при изучении курсов "Социальная психология", "Психология управления", "Психология делового общения" и "Психология рекламы".

Психологическое воздействие и принципы его реализации



Классификация видов психологического воздействия

Основание	Виды
В зависимости от стратегии воздействия	<p>Субъект-субъектное – адресат воздействия рассматривается актором как партнер по взаимодействию</p> <p>Субъект-объектное – актер сознательно вызывает у адресата произвольное принятие решений, которые в другой ситуации не были бы приняты</p>
По планомерности воздействия	<p>Произвольное – действующая сторона предполагает вызвать определенный психологический эффект, т. е. имеет намерение оказать воздействие на кого-либо (человека, группу или общество в целом)</p> <p>Непроизвольное – действующая сторона заранее не планирует возможные результаты воздействия</p>
По направленности воздействия	<p>Прямое – ориентировано на конкретного человека, побуждая его к определенным действиям</p> <p>Косвенное – не ориентировано на конкретных людей в конкретный момент времени, но касается определенной ситуации, т. е. это те социальные влияния, которые воздействуют на индивида через посредство социальной среды</p>
По виду контакта	<p>Непосредственное – характеризуется личным контактом актора и адресата</p> <p>Опосредованное – характеризуется ориентацией адресата в ситуации по косвенным признакам, "с чужих слов", по слухам</p>
По степени замаскированности воздействия	<p>Явное – факт воздействия не маскируется, более того, на нем часто фиксируется внимание</p> <p>Скрытое – как факт воздействия, так и его источник маскируются</p>
По времени воздействия	<p>Краткосрочное – единичное воздействие актора на адресата</p> <p>Длительное – многократное, протяженное во времени воздействие актора на адресата</p>
По широте воздействия	<p>Парциальное – воздействие, приводящее к изменению одного какого-нибудь психологического качества адресата</p> <p>Общее – воздействие, вызывающее изменение ряда психологических качеств адресата</p>

Методы психологического воздействия

Метод	Определение	Средства влияния
1	2	3
Убеждение	Сознательное, аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения	Предъявление адресату ясных, четко сформулированных аргументов в приемлемом для него темпе и в понятных для него терминах (метод развертывания аргументации) Открытое признание как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения (метод двусторонней аргументации) Получение согласия на каждом шаге доказательства (метод положительных ответов Сократа)
Внушение	Сознательное, неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям	Личный магнетизм Личный авторитет Уверенность вербального и невербального поведения Отчетливая, размеренная речь Использование условий обстановки, усиливающих суггестивное воздействие (приглушенное освещение, ритмичные звуки, ритуальные прикосновения и др.) Выбор наиболее внушаемых партнеров
Заражение	Передача своего состояния, отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом перенимают это состояние или отношение. При этом передаваться и усваиваться состояние может как произвольно, так и произвольно	Высокая энергетика собственного поведения Артистизм в исполнении действий Интригующее вовлечение партнеров в выполнение действий Постепенное наращивание интенсивности действий Индивидуализированный взгляд в глаза Прикосновение и телесный контакт
Пробуждение импульса к подражанию	Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как произвольно проявляться, так и произвольно использоваться	Публичная известность Демонстрация высоких образцов мастерства Явление примера доблести, милосердия, служения идее Новаторство Личный магнетизм "Модное" поведение и оформление внешности Призыв к подражанию

Продолжение таблицы

1	2	3
Формирование благосклонности	Развитие у адресата положительного отношения к себе	Проявление инициатором собственной незаурядности и привлекательности Высказывание благоприятных суждений об адресате Подражание адресату Оказание ему услуги
Просьба	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия	Ясные и вежливые формулировки Проявление уважения к праву адресата отказать в просьбе, если ее выполнение неудобно ему или противоречит его собственным целям
Принуждение	Требование выполнять распоряжения инициатора, подкрепленное подразумеваемыми или открытыми угрозами. Субъективно принуждение инициатором переживается как собственное давление, адресатом – как давление на него со стороны инициатора или обстоятельств	Объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований Наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений Запугивание возможными последствиями Угроза наказанием, в наиболее грубых формах – физической расправой
Деструктивная критика	Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека или грубое агрессивное осуждение или осмеяние его поступков и дел. Разрушительность ее состоит в том, что она не позволяет человеку "сохранить лицо", отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя	Принижение личности партнера по общению (например, по формуле: "Да что тебе объяснять, все равно ты не поймешь") Высмеивание того, что критикуемый не в состоянии изменить: внешности, социального и национального происхождения, скорости реакций, тембра голоса и др. Высказывание справедливых критических замечаний адресату, который находится в состоянии ошеломленности и подавленности неудачей

1	2	3
Игнорирование	<p>Умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям. Чаще всего воспринимается как признак пренебрежения и неуважения, однако в некоторых случаях игнорирование выступает как тактичная форма прощения бестактности или неловкости, допущенной партнером</p>	<p>Демонстративное пропускание слов партнера "мимо ушей"</p> <p>Невербальное поведение, указывающее на то, что присутствие партнера не замечается</p> <p>Невыполнение обещаний или опоздание с отсутствием попыток что-либо объяснить</p> <p>Молчание и отсутствующий взгляд в ответ на вопрос, упрек или любое другое высказывание партнера</p> <p>Внезапная смена темы разговора</p>
Манипуляция	<p>Скрытое от адресата побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей. При этом для манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения и действия своими собственными, а не "наведенными" извне и признавал себя ответственным за них</p>	<p>Нарушение личного пространства, выражающееся в слишком тесном приближении или даже касании</p> <p>Резкое ускорение или, наоборот, замедление темпа беседы</p> <p>Поддразнивающие высказывания вроде: "Тебя что, так легко расстроить (задеть, обмануть, заставить подчиниться)?"</p> <p>Подзадоривающие высказывания (например: "Вряд ли ты сможешь это сделать" или "Эта вещь слишком дорогая, чтобы ты смог ее купить")</p> <p>"Невинный" обман, введение в заблуждение</p> <p>Замаскированные под малозначительные и случайные высказывания оговор и клевета, которые могут быть приняты за таковые якобы лишь по недоразумению</p> <p>Преувеличенная демонстрация своей слабости, неопытности, неосведомленности, "глупости" для того, чтобы пробудить у адресата стремление помочь, сделать за манипулятора его работу, передать ему ценную или даже секретную информацию, научить его делать что-либо и т.п.</p> <p>"Невинный" шантаж (например, "дружеские" намеки на ошибки, промахи и нарушения, допущенные адресатом в прошлом; шутливое упоминание "старых грехов" или личных тайн адресата)</p>

Характерные особенности убеждения

Убеждение – процесс формирования системы знаний, взглядов и норм поведения человека (внушаемого)

+ Убеждение может обеспечить формирование внутренней убежденности человека (убеждаемого) в чем-либо. Оно не требует применения власти или расходования ограниченных материальных средств

— Убеждение может потребовать больших временных затрат

Убеждающее воздействие

Познавательный компонент
(логические аргументы, доводы, взгляды, убеждения, установки, мысли)

Эмоциональный компонент
(интонации, форма обращения, эмоции, отношения)

Аргументация – приведение логически обоснованных доводов в защиту собственной позиции или опровержения чужой

Убывающая аргументация – сначала приводится наиболее сильный аргумент, после чего аргументы менее действенные. Это позволяет привлечь внимание собеседника и удерживать его на протяжении определенного времени

Возрастающая аргументация – приведение доводов от наиболее слабого к наиболее сильному и впечатляющему. Она обеспечивает постепенный накал чувств и возрастающую вовлеченность собеседника в процесс обсуждения

Правила аргументации

1. Аргументы должны опираться на информацию, которой владеет собеседник
2. Выбирайте оптимальную технику аргументации
3. Избегайте обострений
4. Делайте паузу между аргументами
5. Соблюдайте очередность критики и одобрения аргументов партнера
6. Используйте в аргументах примеры и образы
7. Делайте четкие выводы после приведенных аргументов

Запрещенные аргументы

1. К жалости
2. К невежеству
3. К авторитету
4. К тщеславию
5. К угрозе

Методы аргументации

- ↪ Метод выявления противоречий в доводах партнера (указание на несоответствие предыдущих и последующих аргументов собеседника)
- ↪ Метод "извлечения выводов" (после каждого аргумента партнера делаются частичные выводы, а в конце – общий вывод)
- ↪ Метод сравнения (доказательство обоснованности своей позиции путем сопоставления с посторонними явлениями)
- ↪ Метод "да..., но" (демонстрация согласия с аргументом партнера, а затем приведение собственного контраргумента)
- ↪ Метод игнорирования (когда невозможно опровергнуть аргумент партнера, его можно проигнорировать, т.е. не заметить)


Сравнительная характеристика подходов к изучению манипуляции в зарубежной и отечественной психологии

Параметр	Зарубежный подход	Отечественный подход
1	2	3
Суть	Манипуляция как установка человека в общении и межличностном взаимодействии	Манипуляция как техника психологического воздействия
Уровень взаимодействия	Манипуляция как взаимодействие двух вещей (т. е. манипулятор обезличивает не только манипулируемого, но и себя самого)	Манипулятивное воздействие рассматривается на уровне взаимодействия двух личностей
Признаки проявления манипуляции	<p>Использование манипулятивных техник в общении обусловлено наличием у человека такого свойства личности, как макиавеллизм, поэтому чаще всего выделяются особенности поведения манипулятора как признаки манипуляции:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ сокрытие своих истинных глубоких чувств; ↪ наличие "маски игрока" – изображения безразличия, маскирования эмоций; ↪ присутствие "навязчивой вежливости" – навязывания собеседникам своего языка и темы разговора; ↪ феномен "озабоченного автомата" – когда манипулятор не использует и малой части тех возможностей, которые предоставляет ему жизнь, он ни за что не возьмет на себя ответственность за свои ошибки и будет бесконечно обвинять в них всех и каждого; ↪ проявление "поверхностной эрудиции" – манипулятор не изучает жизнь, а собирает коллекцию умных вещей, слов и изречений, так как главное для него – произвести впечатление на окружающих, чтобы было легче ими управлять; ↪ стремление к "манипулятивному соревнованию" ради поддержания имиджа 	<p>Отечественные психологи выделяют следующие признаки проявления манипуляции как техники психологического воздействия:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ оперирование информацией от ее искажения до полного утаивания; ↪ тайный характер воздействия; ↪ характер применения силы, т.е. степень принудительности воздействия манипулятора и его неотразимость; ↪ мишени воздействия, т.е. структуры психики человека, на которые оказывает влияние манипулятор; ↪ роботоподобность, под которой понимается существование запрограммированных действий человека в ответ на те или иные влияния со стороны манипулятора

1	2	3
Детерминанты возникновения и проявления манипуляции	<p>В рамках различных подходов причины возникновения манипуляции можно разделить на две группы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☛ <i>социально-культурная детерминанта</i> – современный манипулятор развился из общей ориентации на рынок, когда человек воспринимается как вещь, о которой нужно много знать и которой нужно уметь управлять (Э. Шостром); ☛ <i>внутриличностная детерминанта</i>: <ol style="list-style-type: none"> 1) причина манипуляции состоит в недоверии как результате вечного конфликта человека с самим собой, так как в повседневной жизни он вынужден опираться не только на себя, но и на внешнюю среду (Ф. Перлз); 2) нормальные отношения между людьми – это любовь, но достичь ее нелегко, альтернативой любви для манипулятора является полная власть над другой личностью, которая позволяет ему сделать из нее вещь (Э. Фромм); 3) риск и неопределенность окружают людей со всех сторон, осознавая непредсказуемость своей жизни, человек впадает в инерцию, превращая себя в объект, что увеличивает его беспомощность и способствует проявлению манипуляции (Дж. Бугенталь); 4) манипулятору присущ страх затруднительного положения, поэтому он избегает тесных межличностных контактов (Дж. Хейли, Э. Берн, В. Глассер); 5) манипулятор – человек, не желающий быть правдивым и честным с другими, но зато всеми силами старающийся угодить всем, так как ему необходимо одобрение со стороны окружающих (А. Эллис) 	<p>Большинство отечественных психологов считает, что проявление манипуляции детерминировано на всех уровнях бытия:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☛ <i>культурная детерминанта</i> – в сказках народов мира можно обнаружить два важных "культурных приобретения": борьба как ценность и манипуляция как образец одного из возможных средств ее ведения; ☛ <i>социальная детерминанта</i> – толпа и ее лидер (как модель социума) находятся под влиянием исходно ошибочных представлений и пытаются решить внутреннюю проблему взаимоотношений с помощью манипуляции; ☛ <i>межличностная детерминанта</i> – данная причина обусловлена деформациями общения, которые приводят к манипулятивным уклонениям во взаимодействии; ☛ <i>внутриличностная детерминанта</i> – среди индивидуальных источников манипуляции можно указать несколько основных: невротические потребности; нецелостность личности; инерционные процессы

Сравнительная характеристика манипуляторов и актуализаторов по Э. Шострому

Манипулятор

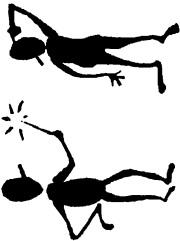


- Обман
- Цинизм
- Контроль
- Неосознанность

- ☛ Манипулятор — это человек, который эксплуатирует, использует и контролирует себя и других как вещи определенными саморазрушительными способами
- ☛ Манипулятор прячет и камуфлирует собственные реальные чувства в непрерывной погоне за удовлетворением собственных желаний за самыми разнообразными типами поведения: начиная с высокомерной враждебности и заканчивая подобоострастной лезтью
- ☛ Манипулятивная система может быть описана как некая форма поведения (игры), подразделяющаяся на четыре основных типа: *активный* (манипулятор пытается осуществить контроль над окружающими с помощью активных методов); *пассивный* (противоположность активного); *сореволюционный* (манипулятор воспринимает жизнь как бесконечную игру и выполняет роль бдительного бойца); *безразличный* (контактируя с другим, манипулятор притворяется, что он равнодушен к ним и их встречи лишены для него всякого смысла)

+ Творчество

Актуализатор



- Честность
- Доверие (вера)
- Свобода
- Осознанность

- ☛ Актуализатора можно охарактеризовать как человека, который ценит себя и окружающих как личностей или субъектов с уникальным потенциалом
- ☛ Актуализированный человек доверяет своим чувствам, понимает свои потребности и предпочтения, признает собственные желания и проступки, радуется настоящему противнику, предлагает, когда нужно, необходимую помощь и искренен и конструктивен во многом, в том числе и в агрессии
- ☛ Актуализатор осознает и высоко ценит свою уникальность и выражает ее. Истинное понимание между людьми происходит благодаря их самовыражению: каждый выражает свои желания вместо того, чтобы требовать; предпочтения вместо того, чтобы приказывать; одобрение вместо того, чтобы терпеливо пережидать. Поэтому актуализатор является человеком, воспринимающим себя и другого как субъектов взаимодействия, а не в качестве вещи

По мнению Э. Шострома, каждый человек отчасти является манипулятором, а отчасти актуализатором, что предоставляет перспективу личностного роста

Классификация манипуляторов и актуализаторов по Э. Шострому

Пристройка	Манипуляторы				Актуализаторы			
	Роль	Варианты роли	Особенности	Аншаг-нист	Роль	Особенности	Аншаг-нист	
1	2	3	4	5	6	7	8	
"Собака сверху" (активная сторсна, энергичная, доминирующая, авторитарная)	Диктатор	Мать-настоятельница, Отец-настоятель, Деспот, Босс	Демонстрирует свою силу; доминирует, управляет, отдает распоряжения; ссылается на авторитеты; делает все, чтобы руководить своей жертвой	Слонтяй	Лидер	Лидирует, а не диктует; обладает определенной силой и не стремится по-давить	Сопереживающий	
	Калькулятор	Настойчивый продавец, Соблазнитель, Мошенник, Шантажист, Резонер	Стремится, во что бы то ни стало, контролировать и управлять всем и вся; вводит в заблуждение, обманывает, пытается перехитрить, провести, надуть	Прилипала	Почтительный	Вместо того, чтобы использовать и эксплуатировать, он уважает себя и других, воспринимает их как "ты", а не как "оно"	Понижающийся	
	Задира	Унижающий, Ненавидящий, Головорез, Сварливый	Демонстрирует агрессию, жесткость, недоброжелательность; контролирует окружающих с помощью разного рода угроз	Славный парень	Борец за права	Рад достойному противнику, но не стремится к его подавлению, честен, откровенен, ставит цель и стремится достичь ее	Попечитель	
	Судья	Всезнайка, Порицатель, Знаток, Коллегионер обид, Взыскатель	Все время подчеркивает свою критичность, которая перерастает в скептицизм; не доверяет никому; склонен осуждать других; обидчив и злопамятен	Защитник	Выразитель	Не осуждает других, но способен решительно выразить свои убеждения	Гуру	

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8
"Собака снизу" (пассивная сторона, уступчивая, покорная)	Слонтяй	Мнительный, Непроходимый тупица, Уступающий, Застенчивый, Себе-на-уме	Выступает в роли жертвы, диктатора; показывает всем свою чувствительность; забывает, не слышит; пассивен и молчалив	Диктатор	Сопереживающий	Умеет не только говорить, но и слушать; осознает свою слабость; требователен, но признает, что лобой из нас может ошибаться, так как это заложено в человеческой природе	Лидер
	Прили-пала	Нытик, Вечный ребенок, Илохондрик, Требующий внимания, Беспомощный	Подчеркивает собственную зависимость; желает быть ведомым, ищет заботы и готов быть одуроченным; позволяет другим делать за него работу	Калькулятор	Пони-мающий	Не зависит от других, а ценит их умения и способности; принимает во внимание разные точки зрения и не требует, чтобы все думали так, как думает он	Почтительный
	Славный парень	Угодник, Противник насилья, Паинька, Доброжизельный	Демонстрирует окружающим свою заботу, любовь и сердечность; он просто подавляет других своей добротой	Задир	Попечитель	Эмоциональный, теплый, глубоко любящий других человек	Борец за права
Защитник	Матушка-наседка, Адвокат, Обеспокоенный-за-Других, Мученик, Помощник, Альтруист	Выражает поддержку и не придирается к недостаткам; портит окружающих своим чрезмерным сочувствием и нежеланием дать им возможность самостоятельно постоять за себя; не заботясь о собственных нуждах, ус-танавливает пожизненную опеку над окружающими	Судья	Гуру	Не пытается защищать или учить других людей, но старается помочь окружающим людям найти себя и свой путь в этом мире	Выразитель	

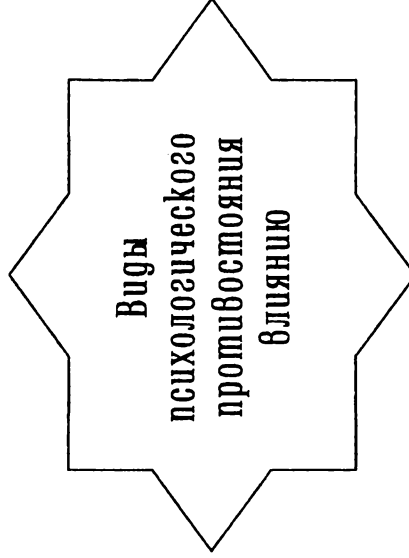
Виды психологического противостояния влиянию

Контраргументация
Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия

Отказ
Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия

Конфронтация
Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия

Конструктивная кришка
Подкрепление фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата



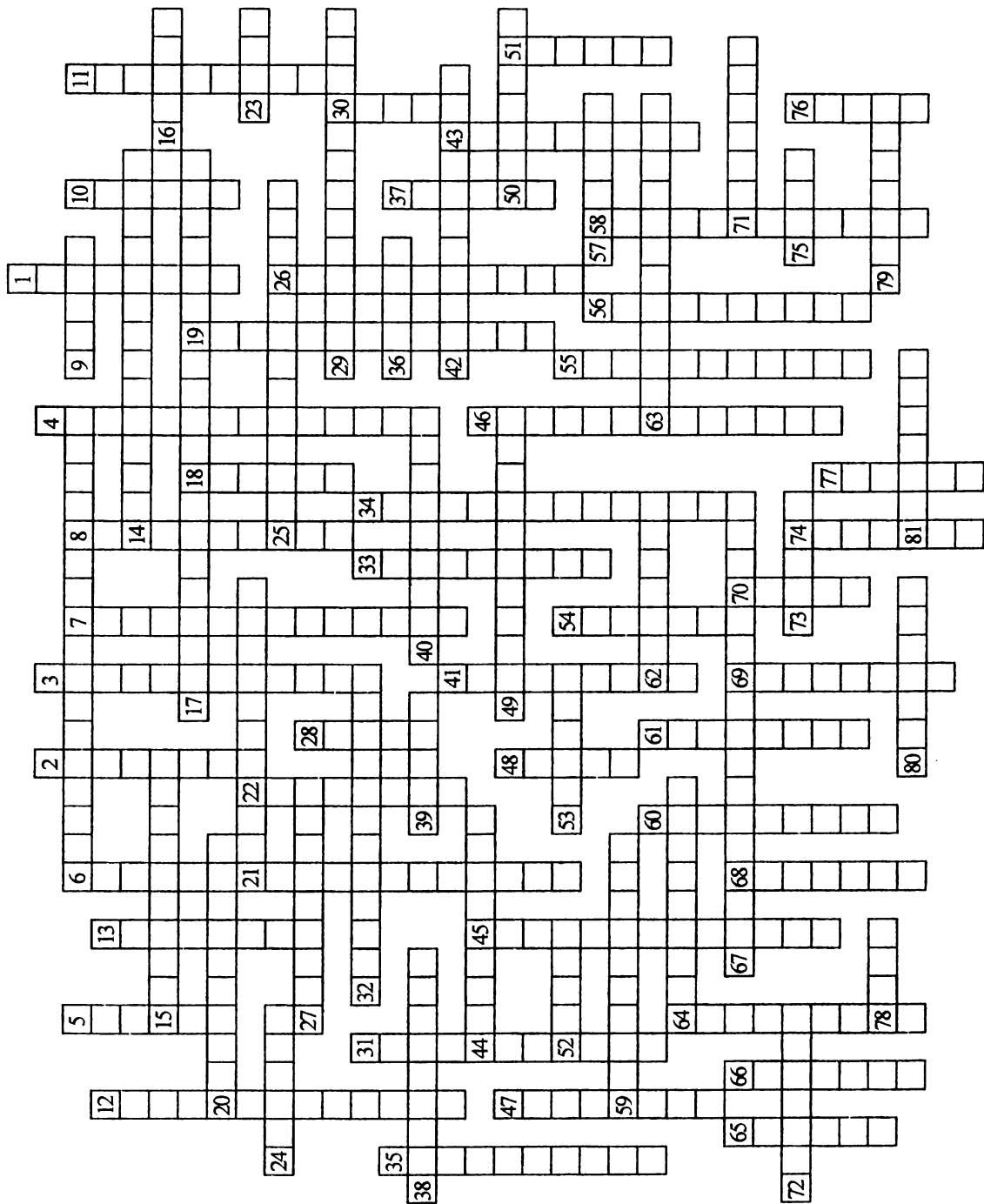
Игнорирование
Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий и выраженных инициатором воздействия чувств

Энергетическая мобилизация
Сопrotивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий

Творчество
Создание нового, пренебрегающего влиянием образа, примера или моды либо преодолеваящего его

Психологическая самооборона
Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации принуждения

КРОССВОРД VII



По горизонталю: 6. Намеренное предоставление адресату такой информации, которая его введет в заблуждение. 9. Роль актуализатора, обладающего определенной силой, но не стремящегося подавлять (по Э. Шострому). 14. Роль актуализатора, являющаяся заменителем такой роли манипулятора, как "Слюнтяй" (по Э. Шострому). 15. Вид психологической защиты, предполагающий забывание опасной для личности информации. 16. Состояние субъекта во время гипноза, для которого характерно автоматическое выполнение сложных поведенческих актов без осознания цели поступков и внешней ситуации. 17. Вид психологического воздействия, изменяющего мотивацию людей посредством внесения в их сознание специальных лингвистических программ. 20. Состояние, в котором человек становится легко внушаемым. 21. Влияние одной личности на психику другой личности. 23. Феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей. 24. Образец доблести или милосердия, способствующий реализации подражания. 25. Стремление человека во что бы то ни стало перечить мнению большинства и поступать противоположным образом, что делает его беззащитным перед манипулятивным воздействием со стороны других людей. 27. Человек, осуществляющий посредническую деятельность. 29. Воздействие на индивида путем концентрации его внимания и погружения в трансное состояние. 32. Вид аргументации, предполагающий построение доводов от незначительных к самым весомым. 36. Большая группа людей, подверженная эффекту заражения. 38. Вид психологического воздействия, ориентированного не на конкретных людей в данный момент времени, а касающийся определенной ситуации. 39. Человек, предмет или явление, являющееся предметом почитания или культа группы людей, считающих его своим покровителем и верящих в общее происхождение и кровную близость с ним. 40. Поведение, прикрывающее неискренность, злонамеренность притворным чистосердечием, добродетелью, якобы благими намерениями. 42. Умышленный обман окружающих. 44. Роль актуализатора, являющаяся антагонистом манипулятивной роли "Калькулятор" (по Э. Шострому). 49. Спонтанное отношение человека к человеку, характеризующееся бессознательным трансфером на него ранее сформированных во взаимодействии с другими людьми положительных или отрицательных чувств. 50. Область профессиональной деятельности, психологической сущностью которой является стремление изменить поведение потребителей. 52. Вид психологического воздействия, когда факт воздействия не маскируется. 53. Особый тип поведения, позволяющий формировать побуждение к подражанию у окружающих. 57. Тип поведения, употребляемый при реализации манипулятивного воздействия, состоящий в намеках на ошибки, упоминании тайн адресата или его "старых грехов". 59. Вид противостояния влиянию, выражающийся в создании нового, пренебрегающего влиянием примера. 62. Толчок к чему-либо, побуждение к совершению чего-либо; причина,

вызывающая некое действие. 63. Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия. 64. Вид аргументации, предполагающий построение доводов от самого значительного к менее значимым. 67. Вид психологического противостояния влиянию, подразумевающий сознательный обоснованный ответ на попытку убеждения. 71. Состояние, вводимое посредством запрета и возникающее из-за запрета. 72. Американский психолог, разработавший проблему манипулятивной личности. 73. Вид противостояния влиянию в виде выражения адресатом своего несогласия выполнять просьбу инициатора воздействия. 75. Набор произвольных звуковых и визуальных символов, с помощью которых передается значение информации. 78. Особое состояние человеческой психики, состоящее в полном и безоговорочном принятии некоторых сведений, текстов, явлений, событий или собственных представлений и умозаключений, которые в дальнейшем могут выступать основой его Я, определять некоторые из его поступков, суждений, норм поведения и отношений. 79. Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности инициатора воздействия. 80. Отрицательные эмоциональные переживания, обусловленные ожиданием чего-то опасного, имеющие диффузный характер, не связанные с конкретными событиями. 81. Вид психологического воздействия, когда и факт воздействия, и его источник маскируются.

По Вертикали: 1. Техническое средство обучения. 2. Сознательное, неаргументированное воздействие на человека, имеющее своей целью изменение его состояния. 3. Приведение логически обоснованных доводов в защиту собственной позиции или опровержения чужой. 4. Вид психологического воздействия, когда действующая сторона заранее не планирует возможные результаты воздействия. 5. Повреждение психики, нарушающее ее нормальное состояние, порождающее психический дискомфорт. 6. Психологический феномен, возникающий вследствие влияния группы на личность и выражающийся в полной или частичной утрате самосознания человеком. 7. Основа психологического воздействия, донесение его содержания в виде определенного сообщения. 8. Планомерное и целенаправленное воздействие на сознание и поведение людей с целью формирования определенных установок, понятий, принципов, ценностных ориентаций, обеспечивающих необходимые условия для его развития. 10. Глубокое расстройство психики, проявляющееся в нарушении отражения реального мира, возможности его познания, изменении поведения и отношения к окружающему. 11. Тип темперамента, в наибольшей степени подверженный внушению. 12. Стратегия поведения в конфликте, допускающая применение таких видов психологического воздействия, как манипуляция и деструктивная критика. 13. Человек, трудовая деятельность которого заключается во взаимодействии с органами управления некоторым процессом на

базе его информационной модели. 18. Техника воздействия на индивида путем концентрации его внимания с целью сузить поле сознания и подчинить его влиянию внешнего агента. 19. Вид противостояния воздействию, когда выполняются действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает инициатора воздействия. 22. Роль манипулятора, демонстрирующего свою силу, доминирующего, отдающего распоряжения (по Э. Шострому). 26. Психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение адресата к совершению определенных и определяемых инициатором действий. 28. Вид психологического воздействия, приводящий к изменению ряда психологических качеств адресата. 30. Специфический вид информации, специально кем-то распространяемой с целью оказания воздействия на общественное сознание. 31. По мнению Э. Шострома, человек, который эксплуатирует, использует и контролирует себя и других как вещи определенными саморазрушительными способами. 33. Сознательное, аргументированное воздействие на адресата с целью изменения его суждений или решений. 34. Вид мобилизации, выражающейся как сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние. 35. Роль актуализатора, принимающего разные точки зрения и не требующего, чтобы все думали так, как думает он сам (по Э. Шострому). 37. Роль манипулятора, которую может заменить актуализаторная роль "Борец за права" (по Э. Шострому). 41. Относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта – группы, человека, события, явления и пр., складывающийся в условиях дефицита информации. 43. Метод психологического воздействия, реализуемый в виде любой реакции, следующей за определенным событием и уменьшающей вероятность возникновения этого события в будущем. 45. Качественная характеристика, выражающая высокую меру, степень силы, напряженности, насыщенности психологического воздействия. 46. Вид критики, характеризующийся высказыванием пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека. 47. Роль манипулятора, разновидностями которой являются "Матушка-наседка", "Адвокат", "Мученик" и т.п. (по Э. Шострому). 48. Роль манипулятора, при реализации которой человек все время подчеркивает свою критичность, перерастающую в скептицизм (по Э. Шострому). 51. Структуры психики адресата, на которые оказывает влияние инициатор воздействия. 54. Позитивное отношение и связь между людьми, устанавливаемые в близких межличностных отношениях. 55. Требование выполнять распоряжения инициатора, подкрепленное подразумеваемыми или открытыми угрозами. 56. Роль актуализатора – человека не осуждающего других, но способного решительно выражать свои убеждения (по Э. Шострому). 58. По мнению Э. Шострома, человек, который ценит себя и окружающих как личностей или субъектов с уникальным потенциалом, является выразителем своего действительного Я. 60. Передача своего состояния другому человеку, который перенимает его. 61. До-

вод. 64. Особенность поведения, выражаемая в стремлении непременно поступать по-своему, вопреки разумным доводам, просьбам, советам или указаниям других людей. 65. Метод получения информации на основе вербальной коммуникации. 66. Приписывание личности богоданных свойств, вызывающих преклонение перед ней и безоговорочную веру в ее особые способности и возможности. 68. Совокупность процедур, приемов и навыков в реализации психологического воздействия. 69. Неразрывность, взаимная связь. 70. Инициатор воздействия. 74. Человек, на которого оказывается психологическое воздействие. 76. Создание неправильных представлений о чем-либо или о ком-либо. 77. Древнегреческий философ, разработавший особый метод убеждения (метод трех "да").

РАЗДЕЛ VIII

ПСИХОЛОГИЯ ЛИДЕРСТВА

Тема данного раздела достаточно сложна для рассмотрения. Лидерство является многомерным феноменом и может изучаться как минимум с трех точек зрения:

- ↪ как психологический феномен;
- ↪ как определенная структура межличностных отношений;
- ↪ как непрерывный процесс межличностного влияния в группе.

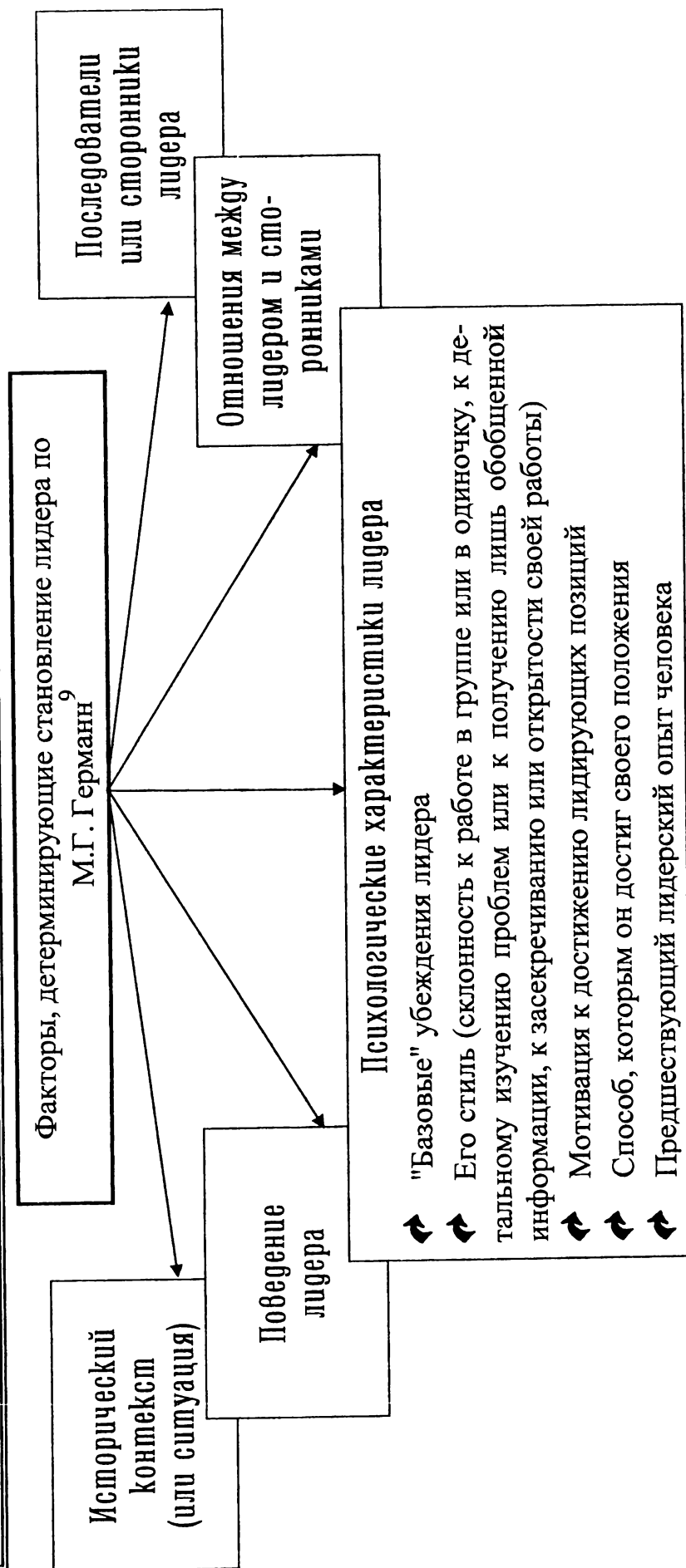
Лидер (от английского leader – ведущий) – личность, организующая, мобилизирующая и ведущая за собой группу людей, которые реализуют выработанные или заимствованные идеи, цели и задачи совместной деятельности. Как правило, лидер обладает определенным авторитетом, пользуется поддержкой и доверием последователей, ему делегируется право руководить участниками группы и принимать ответственные решения.

Лидерство необходимо рассматривать как групповой феномен, так как лидер немислим без своего окружения, без последователей, он всегда является элементом групповой структуры, а лидерство рассматривается как система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. При этом данный процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других участников группы принять его ведущую роль могут не совпадать.

Схемы и таблицы данного раздела позволяют обучаемым эффективно осваивать знания по этой проблеме и могут быть использованы при изучении как курса "Социальная психология", так и курса "Психология управления".

Лидер и факторы, детерминирующие его становление

Лидер – член группы, который спонтанно выдвигается на роль неофициального руководителя в условиях определенной специфической достаточной значимой ситуации, чтобы обеспечить организацию совместной деятельности для наиболее быстрого и совместного достижения целей



⁹ *Hermann M.G. Ingredients of Leadership // Political Psychology. Contemporary Problems and Issues. San Francisco; L., 1986.*

Основные направления реализации лидерства

Направление	Характеристика	Приоритетные области и условия
1	2	3
Лидерство на основе власти, силы (должности)	Данный вид лидерства основан на субординации власти и отношениях неравенства участников группы, что проявляется в доминировании одного над другими; в давлении на подчиненных со стороны лидера; в преобладании принудительной власти над поощряющей, законодательной над властью авторитета. Здесь лидер ориентирован на достижение своих целей, что приводит его к проблеме наличия последователей	Вооруженные силы Хозяйственная деятельность в экстремальных условиях
Лидерство на основе поведенческой концепции	Лидерское поведение – это действие по координации работы группы, например, распределение обязанностей, мотивация, критика	Социальная сфера Экономическая сфера (свободная конкуренция)
Лидерство на основе техники групповой работы по достижению целей	Лидером признается тот, у кого есть программа для всей группы и кто знает, как, какими методами или инструментами достичь результата при минимальных затратах ресурсов. Лидерство возникает из активного процесса взаимодействия людей в группе, эффективно действующий участник группы становится лидером, потому что другие воспринимают его как человека, подходящего на роль лидера	Хозяйственная деятельность в гибких адаптивных условиях
Лидерство как влияние	Лидером является тот, кто оказывает наиболее важное влияние на других. Это лидерство существует благодаря межличностному влиянию или коммуникациям: чем шире сфера влияния, тем устойчивее позиция лидера. Каждый участник группы имеет свою степень влияния на группу. Попытка изменить поведение других – это попытка реализовать лидерство	Политическая сфера Хозяйственные системы
Лидерство через убеждение	Вместо искусства принуждения (управления) – знание человеческой природы и влияние на людей посредством убеждения	Политическая сфера Общественная деятельность Религиозная сфера Предпринимательство

Окончание таблицы

1	2	3
Лидерство как достижение согласия	Максимальное сотрудничество при минимальных противоречиях. Лидер достигает лояльности последователей, согласия между ними. Здесь выделяется нравственный аспект лидерства, который может служить оправданием администрированию и авторитаризму	Все сферы деятельности человека
Лидерство как центр деятельности группы	Лидер всегда является лидером группы. Неформальное лидерство не признается. Лидерство основано на превосходстве и концентрации власти в руках одной личности, которая формально занимает особое положение в группе и может иметь даже пассивную позицию в группе, являясь сдерживающим фактором ее развития	Бюрократические организационные структуры

Отечественные типологии лидерства

Подход	Авторы	Суть подхода
1	2	3
Психиатрический	Е. Коблянская Е. Лабковская	<p>При описании личности лидеров, своеобразия проявления их индивидуальных стилей в экстремальных ситуациях использовались клинико-психологические и психиатрические термины. Стиль лидерства определяют пять основных параметров:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ темперамент, черты характера, своеобразие поведенческих реакций и т. п.; ↪ когнитивные процессы (способы принятия решений, работы с информацией; особенности мышления); ↪ подход к управлению; ↪ личная модель собственного лидерства; ↪ общение с публикой <p>Выделяют пять стилей лидерства:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ <i>параноидальный</i> – подозрительный, недоверчивый к другим, сверхчувствительный к скрытым угрозам и мотивам, непредсказуемый, стремится к контролю над другими; ↪ <i>демонстративный</i> – склонен к самодраматизации, охвачен страстным желанием привлечь к себе внимание; ↪ <i>компульсивный</i> – почти навязчивое стремление сделать все наилучшим образом, независимо от времени и поставленных задач, недостаток легкости, раскрепощенности, гибкости в поведении; ↪ <i>депрессивный</i> – ищет, к кому бы присоединиться, чтобы быть застрахованным от неудач и получить помощь, идеализирует отдельных людей, крайне консервативен и мало активен; ↪ <i>шизоидный</i> – самоустранение, уход от участия в конкретных событиях
Клинико-психологический	М. Глобот	<p>Описание различных типов лидеров основывается на использовании терминологии "пограничных" состояний личности, акцентуированных черт характера и индивидуальных особенностей. Ясно, что лидерами часто становятся люди с ярко выраженными (акцентуированными особенностями характера). На основе этого выделяются:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ истерики-"артисты"; ↪ параноики; ↪ "стервы" и др.

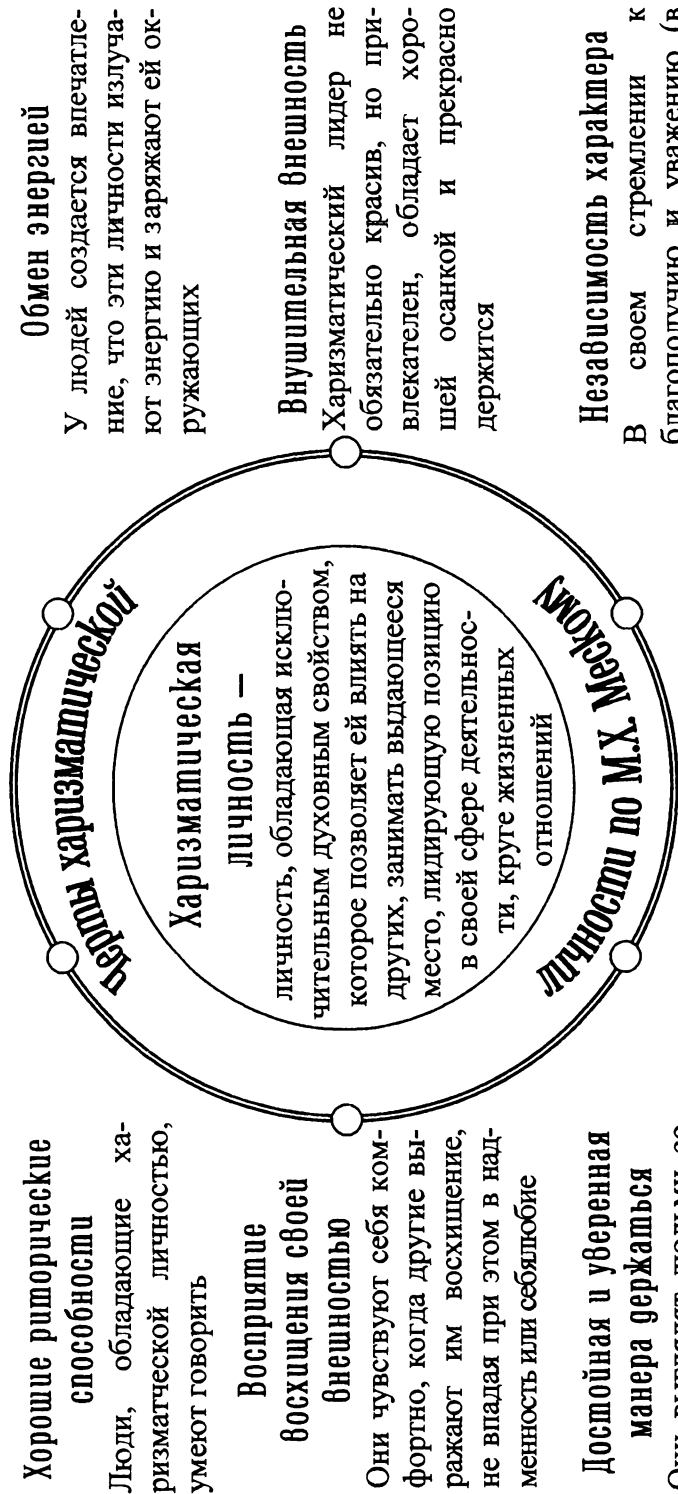
1	2	3
Тестологический	–	<p>Классификация лидеров основана на использовании известного теста цветовых предпочтений Люшера. Исходя из экспериментальных данных лидеров "раскрашивают" в разные цвета:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ синий – "тревожный", для таких лидеров главное – это надежность, безопасность, работа в команде; ↻ зеленый – цвет безудержных честолюбцев, настоячивых, с хорошей эмоциональной памятью; ↻ красный – ярко выраженная агрессивность; ↻ желтый – оптимизм, фантазия, независимость и т. д.
Психосемантический	В. Петренко О. Митина И. Шевчук	<p>Для классификации и оценки качеств лидеров были выделены три фактора:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ популярность лидера – способность решать проблемы и конфликты, честность, содействие консолидации группы, способность жертвовать своими интересами ради групповых, способность привести группу к благополучию; ↻ сторонник свободного развития или сторонник жесткого планирования; ↻ авторитаризм
Соционический	А. Августинавичюте А. Букалов В. Гуленко	<p>В рамках соционической теории были выделены 16 психологических типов, которыми исчерпываются все возможные разновидности людей и описываются их возможности. Эти 16 типов разбиты на четыре четверки – "квадры". "Квадра" – особая группа, формирующаяся по принципу психологической взаимной дополнителности ее членов. В каждой из них – особая атмосфера, свой стиль общения, свой дух. В "альфа-квадре" обычно рождаются, но не реализуются идеи. Реализация, воплощение – удел "бета-квадры", где вместо интеллектуалов верховодят сильные люди, способные сплотить всех во имя достижения реальной цели. "Гамма-квадра" – группа реформаторов, обычно подвергающих переоценке достижения своих предшественников, для данной группы характерны либеральные идеи равных возможностей, конкурентности и материального процветания. "Дельта-квадра" – группа, в которой ценятся традиции, гуманизм, экологическое равновесие, комфорт, поиск баланса между индивидуальным и коллективным</p>

Типологии лидерства по Д.М. Барнсу

Лидерство

<p>Трансформационное – динамичное лидерство, формирующее мотивы, ценности и цели ведомых</p>	<p>Трансдейственное – возникающее, когда один человек проявляет инициативу в контактах с другими в целях обмена ценностями</p>
<p>Интеллектуальное является аналитико-нормативным ответом на нужды общества, генерируется только внутри общества по причине социального конфликта</p>	<p>Лидерство мнений реализуется в мобилизации мнений через обращение к желаниям и потребностям ведомых, интеграцию этих мнений и их выражение при принятии решений</p>
<p>Реформаторское основано на принятии существующей социальной структуры и исхода от нее; как правило, ведет к компромиссному и инерционному реформированию уже существующих социальных институтов</p>	<p>Групповое осуществляется одновременно в интересах лидера и группы. Лидер помогает группе осознать свои потребности, формирует ожидания и требования</p>
<p>Революционное основано на обращении к нуждам и ожиданиям масс, сильном чувстве призвания, преданности делу, наличии идеала переустройства общества в лидерском варианте, "черно-белом" видении мира</p>	<p>Партийное характеризуется стремлением лидера мобилизовать определенные социальные, экономические и психологические ресурсы для удовлетворения требований своих ведомых</p>
<p>Героическое отличается особой верой в личность лидера, независимо от его качеств, опыта и конкретных взглядов. Люди проецируют на такого лидера свои эмоции, страхи и надежды в поисках хотя бы символического разрешения своих проблем. Им нужен такой лидер для идентификации с кем-либо более ответственным, чем они сами, а лидеру нужны ведомые для удовлетворения своих личных мотивов</p>	<p>Исполнительское зависит от личности лидера, реализуется через обращение к общественному мнению при невозможности его формирования, активизации и направления в нужное русло</p>
	<p>Законодательное сводится к функциям мониторинга, разрешения противоречий. Выделяют ряд частных ролей для этого лидерства:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↪ идеолог – выдвигает идеи, которые будут поддерживаться ↪ трибун – защитник общественных интересов ↪ карьерист – для него карьера прежде всего ↪ парламентарий – эксперт в области парламентских процедур ↪ брокер – посредник, достигающий баланса интересов всех сторон ↪ верноподданный – верный сторонник сильнейших ↪ стратег – работает над широкой программой ↪ политолог – концентрирует внимание на одной проблеме

Харизматическая личность и ее составляющие



<p>Аспекты и условия общественной жизни и особенности личности, способствующие развитию харизмы по И. Шифферу</p> <ul style="list-style-type: none"> Харизма "человека со стороны" — влиять на людей, среди которых вырос человек, очень трудно Харизма неполноценности — наличие какого-либо признака дефекта или болезни переводит его обладателя в особое измерение Сексуально-мистический аспект — как одно, так и другое подталкивает к измененному состоянию сознания у последователей Эпатаж, драматизация и гиперболизация некоторых идей, аскетизм и самоотречение в их проведении 	<ul style="list-style-type: none"> Харизма притворства — формирование внешне театральной, ритуальной стороны деятельности Новаторский стиль деятельности — отсутствие новых идей делает харизму не нужной Бойцовская позиция харизмы — как правило, харизматическая личность востребована в кризисной ситуации, что задает тип поведения
--	---

Различие лидера и руководителя по Б.Д. Парыгину



Руководитель и источники его влияния на подчиненных

Руководитель – это лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности. Он несет юридическую ответственность за функционирование группы (коллектива) перед назначившей (избравшей, утвердившей) его инстанцией и располагает строго определенными возможностями санкционирования – наказания и поощрения подчиненных для воздействия на их производственную (научную, творческую и пр.) активность

Принуждение – исполнитель верит, что руководитель имеет возможность наказывать таким образом, который помешает его (исполнителя) удовлетворению какой-то насущной потребности. У руководителя много возможностей использовать принуждение: угроза человеку потерей работы, статуса и т. п. Оно предполагает жесткую систему контроля, осуществляемого со стороны руководителя за всеми этапами и аспектами деятельности подчиненных

Вознаграждение – это обратная сторона принуждения. Правильно организованное вознаграждение является мощным источником влияния. Однако его не так просто правильно организовать, так как не существует типичного способа вознаграждения, который устроил бы самых разных людей

Источники влияния руководителя по Френчу и Рэйвену

Традиции – здесь власть руководителя опирается на устоявшееся в культуре, ставшее частью традиционного воспитания стереотипное представление о том, что "начальник всегда прав" и "недостойного человека начальником не сделают"

Личность руководителя, власть примера (харизмы) – речь идет не о качествах личности, необходимых руководителю для успешного управления, а о его харизматических способностях как дополнительном источнике власти над подчиненными. В основе такого влияния лежит следующий принцип: "Люди чаще испытывают влияние тех, кто обладает восхищающими их чертами характера и кто является их идеалом". Находясь в подчинении у такого человека, люди склонны брать пример с манеры его поведения, отношения к делу, стиля общения

Экспертная власть – для подчиненного часто является очевидным и не требующим специального подтверждения факт, что руководитель обладает ценными знаниями в отношении различных рабочих проблем и вопросов. Особенностью этой власти является то, что она набирает силу постепенно

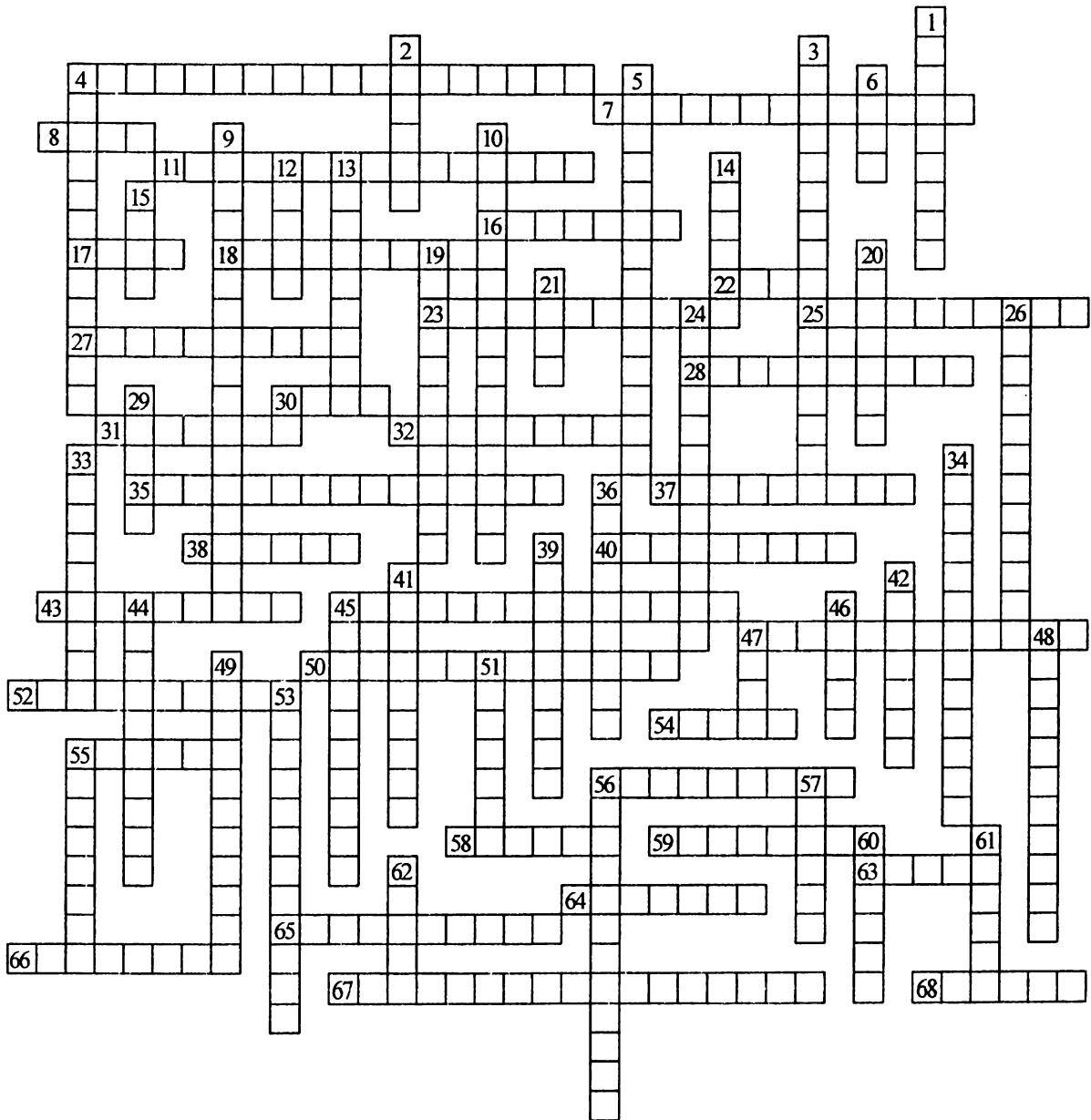
Сравнительная характеристика стилей руководства

Параметры взаимодействия руководителя с подчиненными	Стили руководства		
	авторитарный	демократический	либеральный
Приемы принятия решений	Руководитель единолично решает все вопросы	Перед принятием решений советуется с коллективом	Ждет указаний от вышестоящего или подчиняется решениям группы
Способ доведения решений исполнителю	Приказывает, распоряжается, командует	Предлагает, утверждает предложение, поручает	Просит, часто даже упрашивает
Распределение ответственности	Берет на себя или перекладывает на конкретного исполнителя	Распределяет ответственность вместе с полномочиями и заданиями	Снимает с себя всякую ответственность
Отношение к инициативе	Полностью подавляет	Поощряет и использует в интересах дела	Отдает инициативу в руки подчиненных
Отношение к подбору кадров	Боятся достаточно квалифицированных и думающих работников, стараются от них избавиться	Подбирает деловых, грамотных работников с широким кругозором	Подбором кадров не занимается
Отношение к собственным недостаткам	Гипертрофированное самоничтожение	Часто обучается, учитывает критику, поощряет других к обучению	Пополняет свои знания, поощряет эту черту у подчиненных
Стиль общения	Жестко формальный	Настроен дружески, общается охотно	Бойтся общения, общается с подчиненными только по их инициативе, допускает фамильярное обращение
Характер отношений с подчиненными	Диктуется настроением	Дружелюбная манера поведения с высокой степенью самоконтроля	Мягко, покладист, иногда легковесен
Отношение к дисциплине	Приверженец формальной жесткой дисциплины	Разумная дисциплина, дифференцированный подход к людям	Требует формальной дисциплины, не умея ее обеспечить
Отношение к воздействию на подчиненных	Наказание – основной метод воздействия, поощрения – для избранных	Постоянно использует различные виды стимулов	Использует поощрения чаще, чем наказания

Стили руководства по Р. Лайкерту

Системы				
	эксплуататорски-авторитарная	благосклонно-авторитарная	консультативно-демократическая	основанная на участии
Организационные переменные				
Уровень доверия лидера своим подчиненным и его уверенности в них	Не уверен в подчиненных и не доверяет им	Снисходительная уверенность и доверие типа "хозяин – раб"	Значительная, но не безоговорочная уверенность и доверие типа "начальник – подчиненный" с желанием контролировать принятие и выполнение решений	Полная уверенность и доверие подчиненным во всем
Характер используемой мотивации	Страх, угрозы, наказания и отдельные вознаграждения	Вознаграждения и в определенной мере наказания	Вознаграждения, отдельные наказания и в некоторой степени привлечение к участию в управлении	Материальное вознаграждение на основе системы стимулирования, разработанной с учетом участия работников в управлении
Характер влияния на подчиненных и взаимодействия с ними	Слабое взаимодействие, основанное на страхе и недоверии	Слабое взаимодействие с некоторым учетом мнения подчиненных; страх и осторожность у подчиненных	Умеренное взаимодействие с достаточной частыми проявлениями уверенности в работниках и доверия к ним	Глубокое и дружественное взаимодействие с работниками, высокая уверенность в них и доверие к ним

КРОССВОРД VIII



По горизонталу: 4. Подход к типологии лидерства, авторами которого являются В. Петренко, О. Митина, И. Шевчук. 7. Эталонность, значимость человека как лидера для его последователей. 8. Неформальный канал передачи информации в группе. 11. Личность, обладающая исключительным духовным свойством, которое позволяет ей влиять на других, занимать выдающееся место, лидирующую позицию в своей сфере деятельности, круге жизненных отношений. 16. Приписывание личности богоданных свойств, вызывающих преклонение перед ней и безоговорочную веру в ее особые способности и возможности. 17. Теория, психологическая концепция, по которой лидером становится человек, обладающий определенным набором личностных качеств. 18. Последователи, единомышленники лидера. 22. Испытание, позволяющее определить уровень развитости организаторских способностей. 23. Состояние человека, создаваемое испытываемой им нуждой в управлении другими людьми. 25. Деятельность руководителя. 27. Участник группы, принимающий мнение большинства, даже если у него есть собственный взгляд на предмет обсуждения. 28. Стремление человека быть в обществе других людей. 30. Синдром, характеризующийся нарушением поведения в экстремальных ситуациях: оно разворачивается по схеме повторения действий, фраз и жестов других людей, автоматического выполнения приказов, стереотипного повторения отдельных фраз. 31. Чрезмерное притязание на что-либо. 32. Процесс влияния одних индивидов на других в условиях совместной жизнедеятельности. 35. Стиль руководства, предполагающий коллегиальное принятие решений. 37. Поведение, прикрывающее неискренность, злонамеренность притворным чистосердечием, добродетелью, якобы благими намерениями. 38. Тип лидерства, реализующийся в мобилизации мнений через обращение к желаниям и потребностям ведомых (по Д.М. Барнсу). 40. Способность личности притягивать к себе внимание, завораживать окружающих. 43. Отдельный человек или группа людей, являющийся объектом воздействия лидера. 45. Лидер, успешно справляющийся со стоящими перед ним задачами. 47. Формальный лидер в рамках какой-либо организации. 50. Передача полномочий руководителя доверенному или более компетентному лицу. 52. Оценка личностью самой себя. 54. Система норм нравственного поведения. 55. Зрительная галлюцинация. 56. Теория лидерства, рассматривающая лидерство как процесс организации межличностных отношений в группе. 58. Представитель клинико-психологического подхода к типологии лидерства. 59. Наивный тип лидера, воодушевленного идеями свободы. 63. Член группы, за которым все остальные члены группы признают право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, решения, затрагивающие их интересы и определяющие направление и характер деятельности всей группы. 64. Советский психолог, сформулировавший различия между лидером и руководителем. 65. Лидер, стремящийся внести изменения в групповую жизнедеятельность с целью ее

улучшения. 66. Качество личности, проявляющееся в глубоком уважении к человеку и его достоинству, в активной борьбе против всех форм членоненавистничества. 67. Лидер, деятельность которого наносит урон группе. 68. Образцовая мера для воспроизведения.

По Вертикали: 1. Тип лидерства, характеризующийся стремлением лидера мобилизовать определенные социальные, экономические и психологические ресурсы для удовлетворения требований своих ведомых. 2. Согласно Э. Фромму, тип личности (в том числе и лидера), ориентированный на любовь к живому и на созидание. 3. Тип лидерства, являющийся аналитико-нормативным ответом на нужды общества. 4. Лидер, чьей основной сферой деятельности является взаимодействие с социальными группами, классами, нациями и т. п. 5. Тип лидерства, основанный на принятии существующей социальной структуры и на исходе от нее. 6. Благодаря ей человек может по собственной инициативе, исходя из осознанной необходимости, выполнять действия в заранее спланированном направлении и с заранее предусмотренной силой. 9. Динамичное лидерство, формирующее мотивы, ценности и цели ведомых. 10. Подход к типологии лидерства, в котором при описании личности лидера были использованы психиатрические термины. 12. Жестко регламентированное, фиксированное правило поведения. 13. Признание за человеком права на принятие ответственного решения в условиях совместной деятельности. 14. Возможность влиять на других людей. 15. Признание человеком решений, мнений, поступков лидера истинными с такой решительностью, которая превышает силу внешних фактических и логических доказательств. 19. Лидер, организатор выполнения уже заданной программы. 20. Психолог, выделивший факторы, определяющие становление лидера. 21. Публичное выступление лидера. 24. Лидер, употребляющий в управлении группой общепринятые формы воздействия. 26. Частичное изменение принципа деятельности лидера. 29. Образ лидера. 33. Система ценностных ориентаций личности, при которой центральным мотивом и критерием нравственной оценки являются интересы другого человека или группы людей. 34. Подход к типологии лидерства, основанный на теории К.Г. Юнга. 36. Лидер, чье функционирование в группе не противоречит закону. 39. Введение новых тенденций в деятельность лидера. 41. Относительно устойчивая структура умственных способностей человека. 42. Независимость, отсутствие стеснений и ограничений, сковывающих жизнь и деятельность человека. 44. Недостаточная физическая сила, слабость. 45. Учение, в рамках которого лидерские способности можно определить через форму черепа человека. 46. Побуждение к деятельности. 47. Ситуативная характеристика деятельности руководителя, состоящая в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха. 48. Попустительский стиль руководства. 49. Сохранение в психике и поведении взрослого человека особен-

ностей, присущих детскому возрасту, затрудняющих развитие и проявление организаторских способностей. 51. Лидер, употребляющий в управлении группой крайне жесткие формы воздействия. 53. Стилль руководства, предполагающий жесткий контроль с начальствующей стороны. 55. Непоколебимая и отвергающая альтернативы приверженность участника группы лидеру. 56. Теория лидерства, по которой лидерство является продуктом сложившихся обстоятельств. 57. Крайняя форма психологического отчуждения. 60. По мнению М.Г. Германна, одна из психологических характеристик лидера, определяющая его становление. 61. Микросреда, в которой находится лидер. 62. Ученый, предложивший классификацию лидерства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Безусловно, курс социальной психологии и его наличие в учебном плане связаны с формированием практических умений и навыков межличностного взаимодействия. Однако сделать это возможно только в результате активной деятельности по изучению социально-психологических феноменов и явлений. Авторы отдают себе отчет в том, что данное учебное пособие является всего лишь дополнительным способом повышения социально-психологической компетентности учащихся. Но навыки и умения могут формироваться, с одной стороны, интуитивным путем, а с другой – целенаправленно, на основе понимания базовых закономерностей и условий психологического взаимодействия, интеракции, социальной рефлексии, формирования аттракции, реализации социальных ролей, построения стратегий поведения и т.д. Успешной реализации всего перечисленного способствует логически выстроенное и структурно изложенное содержательное наполнение данного учебного пособия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Андреева Г.М. Социальная психология [Текст]: учеб. для высш. учеб. заведений /Г.А. Андреева. М.: Аспект Пресс, 1999. 376 с.

Андриенко Е.В. Социальная психология [Текст]: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений /Е.В. Андриенко; под ред. В.А. Сластенина. М.: Академия, 2002. 264 с.

Анцупов А.Я. Конфликтология [Текст]: учеб. для вузов /А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. М.: ЮНИТИ, 1999. 551 с.

Беляев В.А. Социальная стратификация российского общества [Текст]: курс лекций для студентов заоч. отд-ния гуманитар. фак. /В.А. Беляев. Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2002. 124 с.

Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей [Текст]: учеб. пособие /М.Р. Битянова. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. 576 с.

Гришина Н.В. Психология конфликта [Текст] /Н.В. Гришина. СПб.: Питер, 2000. 464 с.

Громова О.Н. Конфликтология [Текст]: курс лекций /О.Н. Громова. М.: ТАНДЕМ: ЭКМОС, 2000. 320 с.

Занковский А.Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. "Организационная психология" /А.Н. Занковский. М.: Флинта, 2000. 688 с.

Зеер Э.Ф. Психология профессионального образования [Текст]: учеб. пособие /Э.Ф. Зеер. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 2000. 397 с.

Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия [Текст]: учеб. пособие /Т.С. Кабаченко. М.: Пед. о-во России, 2000. 376 с.

Козырев Г.И. Введение в конфликтологию [Текст]: учеб. пособие /Г.И. Козырев. М.: ВЛАДОС, 1999. 176 с.

Кох И.А. Конфликтология [Текст] /И.А. Кох. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1997. 160 с.

Крысько В.Г. Социальная психология [Текст]: слов.-справ. /В.Г. Крысько. Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001. 688 с.

Крысько В.Г. Социальная психология [Текст]: схемы и комментарии /В.Г. Крысько. М.: ВЛАДОС ПРЕСС, 2001. 208 с.

Ладанов И.Д. Психологические аспекты преодоления конфликтных ситуаций в трудовых коллективах [Текст] /И.Д. Ладанов, В.П. Галицкий. М.: Знание, 1984. 304 с.

Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе [Текст] /Р.Д. Льюис. М.: Дело, 2001. 800 с.

Майерс Д. Социальная психология [Текст]: пер. с англ. /Д. Майерс. СПб.: Питер Ком, 1998. 688 с.

Марисова Л.И. О мотивационно-потребностной основе общения [Текст] /Л.И. Марисова. Берлин, 1978. 464 с.

Морозов А.В. Деловая психология [Текст]: курс лекций: учеб. для высш. и сред. спец. учеб. заведений /А.В. Морозов. СПб.: Союз, 2002. 576 с.

Мудрик А.В. Социализация и "смутное время" [Текст] /А.В. Мудрик. М.: Знание, 1991. 60 с.

Назаретян А.П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи [Текст]: лекции по соц. и полит. психологии /А.П. Назаретян. СПб.: Питер, 2003. 192 с.

Ольшанский Д.В. Политическая психология [Текст] /Д.В. Ольшанский. СПб.: Питер, 2002. 344 с.

Основы социальной психологии и пропаганды. М.: Политиздат, 1984. 216 с.

Патрина С.С. Методические указания по теме "Социализация личности" для студентов по дисциплине "Социальная психология" [Текст] /С.С. Патрина, Н.С. Достовалова, О.Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1999. 24 с.

Платонов К.К. Методические проблемы медицинской психологии [Текст] /К.К. Платонов. М.: Медицина, 1977. 336 с.

Проблемы психологического воздействия [Текст]: межвуз. сб. науч. тр. М.: Знание, 1978. 320 с.

Психология [Текст]: учеб. /под ред. А.А. Крылова. М.: ПРОСПЕКТ, 1999. 584 с.

Психологія особистості [Текст]: словник-довідник /за ред. П.П. Горностаєва, Т.М. Титаренко. Київ: Рута, 2001. 320 с.

Рогов Е.И. Психология общения [Текст] /Е.И. Рогов. М.: ВЛАДОС, 2001. 336 с.

Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера [Текст]: учеб. пособие /Е.В. Руденский. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. 180 с.

Руденский Е.В. Социальная психология [Текст]: курс лекций /Е.В. Руденский. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ: Сиб. соглашение, 1999. 224 с.

Самыгин С.И. Психология управления [Текст]: учеб. пособие /С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко. Ростов н/Д.: Феникс, 1997. 512 с.

Словарь практического психолога [Текст] /сост. С.Ю. Головин. Минск: Харвест, 1998. 880 с.

Социальная психология [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /А.Н. Сухов, А.А. Бодалев, В.Н. Казанцев [и др.]; под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М.: Академия, 2001. 600 с.

Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления [Текст] /Л.Д. Столяренко. Ростов н/Д.: Феникс, 2001. 512 с.

Теория организаций и управления в схемах, тестах и кроссвордах [Текст]: учеб.-практ. пособие для высш. учеб. заведений /сост. В.М. Самков. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002. 312 с.

Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика [Текст] /Э.А. Уткин. М.: ТАНДЕМ: ЭКМОС, 2000. 272 с.

Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании [Текст]: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии /Н.И. Шевандрин. М.: ВЛАДОС, 1995. 544 с.

Шмелев А.Г. Основы психодиагностики [Текст]: учеб. пособие для студентов педвузов /А.Г. Шмелев [и др.]. М.; Ростов н/Д.: Феникс, 1996. 544 с.

Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии [Текст] /Я. Щепаньский; общ. ред. и послесл. А.М. Румянцева; пер. с пол. М.М. Гуренко. М., 1969. 185 с.

Hermann M.G. Ingredients of Leadership [Text] M.G. Hermann // Political Psychology. Contemporary Problems and Issues. San Francisco; L., 1986. 688 с.

ОТВЕТЫ НА КРОССВОРДЫ

КРОССВОРД I

По горизонтали: 5. Бихевиоризм. 7. Формирующий. 8. Макдаугалл. 9. Инстинктов. 12. Этнология. 14. Феноменологический. 16. Педагогика. 19. Лидер. 20. Интеракционизм. 22. Маслоу. 23. Роджерс. 26. Социометрия. 29. Олпорт. 31. Опрос. 32. Общение. 33. Экспериментальные. 37. Мясищев. 38. Конфликтология. 40. Автобиография. 42. Ломоносов. 44. Генетические. 47. Отношения. 49. Эриксон. 53. Чернышевский. 55. Конфликт. 56. Реактологическая. 57. Сигиле. 58. Штейнталь. 59. Гегель. 60. Прогностическая. 61. Донаучный.

По вертикали: 1. Управления. 2. Языкознание. 3. Познание. 4. Научный. 5. Биографический. 6. Взаимодействие. 9. Интеграционные. 10. Диагностические. 11. Гуманистическая. 13. Религии. 14. Философская. 15. Мироззрение. 17. Культурология. 18. Мэйо. 21. Тест. 23. Регулятивная. 24. Этнопсихология. 25. Анкетирование. 27. Лабораторный. 28. Психоанализ. 30. Росс. 34. Мода. 35. Личность. 36. Семья. 39. Лазарус. 41. Лонгитюд. 43. Воздействие. 44. Группа. 45. Социология. 46. Естественный. 48. Наблюдение. 50. Рефлексология. 51. Общность. 52. Бехтерев. 54. Социальная. 55. Кули.

КРОССВОРД II

По горизонтали: 1. Способности. 4. Эго. 6. Совместимость. 9. Стыд. 10. Адлер. 11. Взаимодействие. 13. Фаллическая. 15. Здоровье. 17. Производство. 20. Проекция. 22. Имитационная. 24. Внушение. 25. Ресоциализация. 28. Оральная. 29. Конформность. 31. Антимодель. 33. Мэйо. 35. Интеграция. 36. Автономность. 38. Игра. 39. Фрейд. 41. Ретордация. 42. Пиаже. 46. Фасилитация. 47. Асоциализация. 49. Эриксон. 51. Кризис. 52. Мезофакторы. 56. Потребность. 59. Юность. 60. Онтогенез. 61. Индивидуальность. 63. Эпигенетический. 66. Анальная. 67. Мотивация. 68. Интеллект. 69. Социализация. 70. Наследственность. 71. Обучение. 72. Деструкция. 73. Упражнение.

По вертикали: 1. Сенсомоторная. 2. Старость. 3. Игровая. 4. Экология. 5. Школа. 7. Вымещение. 8. Мид. 12. Адаптация. 14. Доверие. 15. Знак. 16. Выготский. 18. Вытеснение. 19. Десоциализация. 21. Культура. 23. Семья. 24. Виктимизация. 26. Идентификация. 27. Климат. 28. Олпорт. 30. Сублимация. 32. Доминантность. 34. Хорни. 37. Тренировка. 40. Маслоу. 43. Младенчество. 44. Направленность. 45. Кольберг. 48. Инертность.

50. Биопсихические. 53. Фиксация. 54. Опыт. 55. Зрелость. 57. Подражание. 58. Долгожители. 62. Личность. 64. Скиннер. 65. Воспитание. 68. Индивид.

КРОССВОРД III

По горизонтали: 1. Композиция. 6. Деятельность. 8. Санкции. 11. Конформность. 12. Стихийная. 15. Контактность. 17. Дезинтеграция. 18. Информированность. 23. Служебная. 24. Микрогруппа. 25. Гносеология. 26. Цель. 28. Стонер. 31. Менталитет. 35. Давление. 36. Референтность. 38. Взаимодействие. 40. Семья. 41. Игра. 42. Конвенциональная. 43. Активность. 47. Публика. 50. Коллектив. 51. Ален. 53. Стереотип. 55. Паника. 56. Нейтральная. 60. Мэйо. 62. Страта. 63. Клика. 64. Петровский. 68. Левин. 69. Статус. 70. Триада. 71. Заражение. 72. Ассоциация. 73. Ритуальная.

По вертикали: 2. Масса. 3. Имидж. 4. Примкнувший. 5. Условная. 6. Дробление. 7. Бейлз. 9. Роль. 10. Слухи. 11. Корпорация. 13. Пирамидальная. 14. Заяц. 16. Консолидированность. 17. Дружба. 19. Направленность. 20. Межличностная. 21. Организованность. 22. Шоу. 27. Интерес. 28. Семейная. 29. Экспектации. 30. Шибутани. 32. Тернер. 33. Сарбин. 34. Вторичная. 37. Формальная. 39. Группа. 44. Сплоченность. 45. Нормы. 46. Динамика. 48. Лениность. 49. Аттракция. 50. Коакция. 52. Нулевая. 54. Фасилитация. 57. Язык. 58. Толпа. 59. Первичная. 60. Морено. 61. Открытость. 65. Реальная. 66. Бытовая. 67. Диада.

КРОССВОРД IV

По горизонтали: 4. Повстанческая. 7. Упорство. 9. Шкаратан. 13. Невротик. 15. География. 17. Уход. 20. Деиндивидуализация. 22. Цели. 26. Вормс. 27. Потребности. 29. Психология. 30. Чувства. 31. Публика. 34. Деанонимизация. 35. Оказициональная. 37. Знак. 39. Циркулярная. 41. Сознание. 43. Ильин. 48. Нации. 49. Реакция. 51. Рассудок. 52. Движение. 55 Орда. 56. Менталитет. 59. Субъективный. 61. Собранная. 62. Синтез. 63. Миллс. 67. Стихийная. 68. Экстаз. 69. Статистика. 70. Слух. 71. Факт. 72. Этап. 73. Энгельс.

По вертикали: 1. Маркс. 2. Контр. 3. Цензура. 5. Конфликт. 6. Заражение. 8. Поддержка. 10. Этнология. 11. Дети. 12. Структуралистический. 14. Коллективизм. 16. Группа. 18. Характер. 19. Реформаторские. 21. Дистанция. 23. Провокация. 24. Организованность. 25. Конвенциональная. 27. Паническая. 28. Собрание. 32. Традиции. 33. База. 36. Платон. 38. Народность. 40. Ритмические. 42. Авральность. 44. Кратический. 45. Рассеян-

ность. 46. Локомоция. 47. Агрессивная. 50. Этническая. 52. Диссонанс. 53. Единство. 54. Интерес. 57. Ребефинг. 58. Класс. 60. Большие. 64. Масса. 65. Жест. 66. Лага.

КРОССВОРД V

По горизонтали: 9. Крестообразная. 10. Трансактный. 15. Кольцо. 16. Коммуникабельность. 20. Дружба. 21. Тревожность. 22. Криминогенное. 23. Эмпатия. 25. Аффилиация. 27. Интроверсия. 28. Атрибуция. 32. Прагматическая. 36. Аномия. 37. Ценности. 38. Трудности. 40. Взаимодействие. 43. Этикет. 44. Аморализм. 48. Ригидность. 51. Ложь. 52. Деловое. 53. Ольфакторные. 56. Отчужденность. 57. Авторитарное. 58. Язык. 59. Дефицитное. 60. Вербальная.

По вертикали: 1. Установка. 2. Дефект. 3. Общение. 4. Символ. 5. Переговоры. 6. Формирования. 7. Тактильные. 8. Адресат. 11. Сеть. 12. Альтруизм. 13. Интерактивная. 14. Внутриличностная. 16. Коммуникативная. 17. Монолог. 18. Беседа. 19. Дистанция. 24. Аттракция. 26. Личная. 29. Цель. 30. Симпатия. 31. Компетентность. 33. Агрессивное. 34. Партнер. 35. Подтверждения. 39. Нарушение. 41. Акустические. 42. Барьер. 45. Оппонент. 46. Диалог. 47. Визуальные. 49. Речь. 50. Рефлексия. 54. Обман. 55. Код.

КРОССВОРД VI

По горизонтали: 1. Соперничество. 3. Межгрупповой. 10. Санкционирования. 13. Предконфликт. 14. Агрессия. 16. Дифференциация. 17. Организатор. 18. Игнорирование. 20. Повод. 21. Томас. 22. Стратегия. 24. Религиозные. 25. Нравственные. 26. Инцидент. 29. Широкие. 30. Приспособление. 31. Провокатор. 34. Блеф. 36. Латентный. 38. Разовые. 39. Объект. 44. Иллюзорные. 45. Уклонение. 49. Конфронтация. 50. Толерантность. 52. Посредник. 53. Контратака. 55. Конфликт. 56. Объективные. 60. Компромисс. 62. Правовые. 63. Коалиций. 64. Эстетические. 65. Локальные.

По вертикали: 2. Регулирования. 3. Международный. 4. Примирение. 5. Сделок. 6. Коллаборационизм. 7. Тактика. 8. Интеграция. 9. Соревнование. 11. Административные. 12. Политические. 15. Генезис. 19. Умение. 20. Переговоры. 23. Трудовые. 27. Оборона. 28. Эволюция. 31. Предмет. 32. Аутоагрессия. 33. Межличностный. 35. Личностные. 37. Арбитр. 38. Реальные. 40. Внутриличностный. 41. Деструктивные. 42. Несовместимость. 43. Антипатия. 46. Динамика. 47. Структура. 48. Психологические.

51. Затяжные. 54. Эскалация. 57. Оппонент. 58. Антагонист. 59. Давления. 61. Помощник.

КРОССВОРД VII

По горизонтали: 6. Дезинформирование. 9. Лидер. 14. Сопереживающий. 15. Вытеснение. 16. Транс. 17. Нейролингвистическое. 20. Релаксация. 21. Воздействие. 23. Ложь. 24. Пример. 25. Нонконформизм. 27. Посредник. 29. Гипнотическое. 32. Возрастающая. 36. Толпа. 38. Косвенное. 39. Тотем. 40. Лицемерие. 42. Заблуждение. 44. Прилипала. 49. Перенесение. 50. Реклама. 52. Явное. 53. Модное. 57. Шантаж. 59. Творчество. 62. Импульс. 63. Конфронтация. 64. Убывающая. 67. Контраргументация. 71. Лишение. 72. Шостром. 73. Отказ. 75. Язык. 78. Вера. 79. Просьба. 80. Тревога. 81. Скрытое.

По вертикали: 1. Тренажер. 2. Внушение. 3. Аргументация. 4. Непроизвольное. 5. Травма. 6. Деиндивидуализация. 7. Информирование. 8. Воспитание. 10. Психоз. 11. Меланхолик. 12. Соперничество. 13. Оператор. 18. Гипноз. 19. Игнорирование. 22. Диктатор. 26. Манипуляция. 28. Общее. 30. Слухи. 31. Манипулятор. 33. Убеждение. 34. Энергетическая. 35. Понимающий. 37. Задира. 41. Стереотип. 43. Наказание. 45. Интенсивность. 46. Деструктивная. 47. Защитник. 48. Судья. 51. Мишень. 54. Раппорт. 55. Принуждение. 56. Выразитель. 58. Актуализатор. 60. Заражение. 61. Аргумент. 64. Упрямство. 65. Беседа. 66. Харизма. 68. Техника. 69. Единство. 70. Актор. 74. Адресат. 76. Обман. 77. Сократ.

КРОССВОРД VIII

По горизонтали: 4. Психосемантический. 7. Референтность. 8. Слух. 11. Харизматическая. 16. Харизма. 17. Черт. 18. Сторонники. 22. Тест. 23. Потребность. 25. Управление. 27. Конформист. 28. Аффилиация. 30. Лата. 31. Амбиция. 32. Лидерство. 35. Демократический. 37. Лицемерие. 38. Мнений. 40. Гипнотизм. 43. Суггеренд. 45. Функциональный. 47. Руководитель. 50. Делегирование. 52. Самооценка. 54. Этика. 55. Фотома. 56. Системная. 58. Глобот. 59. Романтик. 63. Лидер. 64. Парыгин. 65. Реформатор. 66. Гуманизм. 67. Дисфункциональный. 68. Эталон.

По вертикали: 1. Партийное. 2. Биофил. 3. Интеллектуальное. 4. Политический. 5. Реформаторское. 6. Воля. 9. Трансформационное. 10. Психиатрический. 12. Закон. 13. Авторитет. 14. Власть. 15. Вера. 19. Исполнитель. 20. Германн. 21. Речь. 24. Традиционный. 26. Нововведение. 29. Имидж. 33. Альтруизм. 34. Соционический. 36. Легальный. 39. Инновация. 41. Интеллект. 42. Свобода. 44. Гипостения. 45. Френология. 46. Мотив. 47.

Риск. 48. Либеральный. 49. Инфантилизм. 51. Радикал. 53. Авторитарный.
55. Фанатизм. 56. Ситуационная. 57. Аутизм. 60. Климат. 61. Группа. 62.
Барнс.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Раздел I. Социальная психология как наука и практика	5
Социальная психология, ее отрасли и феномены	6
Теоретико-методологические основы, функции и задачи социальной психологии	7
Методы исследования социальной психологии	8
Этапы развития социальной психологии	10
Развитие социальной психологии в России	12
Основные направления в социальной психологии	14
Связь социальной психологии с другими науками	15
<i>Кроссворд I</i>	16
Раздел II. Социальная психология личности	20
Соотношение понятий "человек", "индивид", "личность" и "индивидуальность"	21
Социально-психологическая структура личности	22
Структура личности по К.К. Платонову	23
Подходы к изучению личности	24
Социально значимые качества личности	25
Социализация, ее ведущие феномены, факторы и инсти- туты	26
Взгляды на социализацию в зарубежной психологии	27
Источники и механизмы социализации	28
Стадии социализации	29
Становление личности в процессе социализации	30
Деструктивные варианты социализации	33
<i>Кроссворд II</i>	34
Раздел III. Психология малых групп	38
Соотношение понятий "общность", "социальная общность", "социальная группа" и "малая группа"	39
Классификация малых групп	40
Виды групп по специфике распространения информации и стилю взаимодействия между членами группы	41
Социально-психологические параметры групп	42
Стадии развития малой группы	43
Виды социальных ролей личности	44

Особенности воздействия группы на личность	45
Величина группы и ее влияние на групповую деятельность	47
<i>Кроссворд III</i>	48
Раздел IV. Психология больших групп	52
Большие группы и их классификация	53
Виды толпы	55
Феномены взаимодействия в больших стихийных группах	56
География толпы	57
Методы управления толпой	58
Социальные классы и подходы к их определению	59
Социальные классы и элементы их психологии	60
Факторы, повлиявшие на формирование национального русского характера	61
Социально-психологические характеристики и условия возникновения общественных движений	62
Виды и этапы развития общественных движений	63
<i>Кроссворд IV</i>	64
Раздел V. Психология общения	68
Общение, его функции и типы	69
Стороны общения	70
Уровни коммуникации	71
Схема коммуникативного акта по А.Н. Занковскому	72
Виды коммуникационных сетей	73
Потребности в общении	74
Этапы деловой беседы	75
Общая схема переговорного процесса по Н.В. Гришиной	78
Деструктивные варианты общения	79
<i>Кроссворд V</i>	80
Раздел VI. Социальная психология конфликта	83
Универсальная схема понятийного описания конфликта по А.Я. Анцупову	84
Структура конфликта	85
Стратегии поведения в конфликте и оптимальные условия их применения	86
Тактики воздействия на оппонента в конфликте	87
Стили поведения в конфликте	88
Классификация конфликтов	89
Основные причины возникновения конфликта	90
Схема общей динамики конфликта	91

Учебное издание

Кружкова Ольга Владимировна

Шахматова Ольга Николаевна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

В СХЕМАХ, ТАБЛИЦАХ И КРОССВОРДАХ

Учебное пособие

Редактор Л.И. Кузнецова

Подписано в печать 16.03.09. Формат 70x108/16. Бумага для множ. аппаратов.

Печать плоская. Усл. печ.л. 10,0. Уч.-изд. л. 10,3. Тираж 300 экз. Заказ *2528*

Издательство ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

Отпечатано в типографии
ООО «Издательство УМЦ УПИ»
620078, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2.
тел. (343) 362-91-16, 362-91-17