

**Управляемая самостоятельная работа студента
по учебной дисциплине «Социальная психология» (2019-20 уч.г.)**

	Название темы	Вопросы для УСРС	Форма контроля
1.	Место социальной психологии в системе научного знания.	Структура современной социальной психологии.	Задания к теме №1 (см. приложение)
2.	Социально-психологические регуляторы поведения человека	Понятие социальной установки. История изучения социальной установки. Структура социальной установки. Социальный стереотип и предрассудок как виды социальной установки.	Задание к теме №2 (см. приложение)
3.	Общая характеристика общения	Понятие общения в социальной психологии. Перцептивная, коммуникативная, интерактивная стороны общения. Трудности межличностного общения. Нарушения общения. Барьеры общения. Функции общения. Виды общения. Уровни общения..	Задания к теме №3 (см. приложение)
4.	Перцептивная сторона общения	Эффекты и ошибки восприятия.	Задание к теме №4 (см. приложение)
5.	Коммуникативная сторона общения	Понятие коммуникации. Схема коммуникации. Модели коммуникативного процесса: линейная, круговая. Вербальная и невербальная коммуникация. Искажения в коммуникативном процессе. Коммуникативные барьеры.	Задания к теме №5 (см. приложение)
6.	Социально-психологическая характеристика малых групп	Классификация групп, изучаемых социальной психологией.	Задание к теме №6 (см. приложение)
7.	Процессы групповой динамики	Образование и развитие малых групп. Механизмы развития группы. Принятие группового решения. Феномен огруппления мышления. Лидерство и руководство в малых группах. Групповая сплоченность. Феномен группового давления. Конформность.	Задание к теме №7 и 8 (см. приложение)
8.	Психология конфликта	Понятие социально-психологического конфликта. Основные свойства конфликта. Отличительные признаки конфликта. Динамические и структурные характеристики конфликта. Классификация конфликтов. Деструктивные и	Задания к теме №7 и 8 (см. приложение)

		конструктивные функции конфликта. Фазы конфликта. Стили поведения в конфликтной ситуации.	
9.	Психологическое воздействие	Понятие и виды психологического воздействия. Механизмы воздействия: заражение, внушение, подражание, убеждение, манипуляция. Типы манипуляторов. Основные манипулятивные техники.	Задание к теме №9 (см. приложение)

ПРИЛОЖЕНИЕ

№1 «Место социальной психологии в системе научного знания»

Задание. Изучить соответствующий материал в пособии и заполнить таблицу «Основная социально-психологическая проблематика».

Таблица. – Основная социально-психологическая проблематика

Отрасли социальной психологии	Основная социально-психологическая проблематика
Промышленная психология	Изучение психологического климата коллектива, удовлетворённости трудом, адаптации новичков, руководства, разрешения конфликтов.....
Психология образования	
Психология науки	
Психология спорта	
Психология торговли	
Психология рекламы	
Психология моды	
Психология толпы	

**№2 «Социально-психологические регуляторы поведения человека»
(задание 1 либо 2 на выбор)**

Задание 1. Подготовить сообщение по одной из предложенных ниже тем, по проблеме «Предрассудок как особый вид социальной установки».

Темы сообщений:

1. Методы измерения социальных установок (Почебут, Л.Г. Взаимопонимание культур: методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. Психология межэтнической толерантности: Учебное пособие. / Л.Г. Почебут. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. – С. 155-167).

2. Сексизм (Батлер, Д. Невербальные аффективные реакции в отношении лидеров – мужчин и женщин: последствия с точки зрения оценки лидерства / Д. Батлер, Ф.Л. Гейс // Общественное животное. Исследования / Под ред. Э. Аронсона. – Т. 2. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – С. 143-186).

3. Способы борьбы с предрассудками (Аронсон, Э. Мозаичные группы и десегрегированный класс: преследование общих целей / Э. Аронсон, Д. Бриджмен // Общественное животное. Исследования / Под ред. Э. Аронсона. – Т. 2. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – С. 219-235; Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. / Э. Аронсон. – М.: Аспект Пресс, 1999. – С. 343-361).

Задание 2. Изучить соответствующий материал в пособии. Провести социально-психологический эксперимент на выявление одного из видов стереотипов у студентов медицинского университета.

Процедура выполнения задания:

1. Выбрать предмет исследования (гендерный стереотип, профессиональный стереотип, возрастной стереотип, этнический стереотип, полоролевой стереотип).

2. Выбрать группу испытуемых (студенты медицинского вуза, не более 20 человек).

3. Опросить испытуемых (например: «Какими качествами вы можете описать блондинок? Какими качествами вы можете описать французов? Какими качествами вы можете описать подростков?») группу испытуемых.

4. Обработать результаты.

5. Оформить результаты исследования по следующей схеме:

- предмет исследования (гендерный стереотип, профессиональный стереотип, возрастной стереотип, этнический стереотип, полоролевой стереотип);

- группа испытуемых (количество, возраст, курс, факультет);

- задаваемый вопрос;

- результаты исследования (например, собирательный образ блондинки по мнению испытуемых: глупая, позитивная, улыбающаяся, общительная, не умеющая водить машину, умная, ...).

№3 «Общая характеристика общения»

Задание. Составить логическую схему по предложенному материалу.

Нарушения, барьеры, трудности общения

Общение современного человека базируется не только на умениях, относящихся к ролевому репертуару и коммуникативной компетентности личности (например, умение вести переговоры), но и на умениях налаживать контакты, в том числе выходящие за рамки деловых интересов. В личностном неформальном общении существуют особые трудности, с которыми людям не приходится сталкиваться при решении профессиональных трудовых задач, в процессе совместной деятельности. Из многочисленных терминов, обозначающих трудности общения и имеющих хождение в обиходном и научном языке, можно назвать следующие: коммуникативные и психологические барьеры, нарушения, дефекты, сбои, расстройства, помехи и собственно трудности. В целях терминологической упорядоченности выделим три основных понятия – **нарушения, трудности и барьеры**. Отметим, что разграничение этих понятий является несколько искусственным и служит для дифференциации исследовательских задач, а также для внесения терминологической ясности, разделения практического и научного языка.

Нарушения, трудности и барьеры объединяет то, что все они возникают непреднамеренно, протекают внешне бесконфликтно и сопровождаются внутренним напряжением, неудовлетворенностью в общении, отрицательными эмоциями. Различаются они по тяжести протекания и психологическим последствиям, по степени неудовлетворенности общением и вовлеченности в него обоих партнеров, по возможности и способам их устранения.

По степени выраженности этих критериев **трудности общения** можно расположить в следующем порядке: нарушения (как наиболее глубоко переживаемые), трудности, барьеры.

В **трудностях общения** следует выделить сугубо психологический и коммуникативный аспекты. *Психологический аспект* разнообразных трудностей и помех в общении связан с личностным фактором, мотивационно-содержательной стороной общения и включает в себя, с одной стороны, отчужденность и аутистичность, а с другой – избыточность, бессодержательность общения.

Можно говорить о *неумении* установить контакт и о *неспособности* его установить. Если первое связано с коммуникативной компетентностью, навыками и умениями, которым можно научиться, то второе вытекает из особенностей личности и труднее поддается коррекции (как и все прочие трудности, обусловленные личностными особенностями).

Коммуникативность человека может пониматься как владение процессуальной стороной контакта (сознательное использование экспрессии, владение голосом, умение держать паузу). *Коммуникабельность* следует понимать как владение социальной стороной контакта (соблюдение в общении социальных норм, владение сложными коммуникативными умениями, например, умениями выразить сочувствие, «вписаться» в разговор).

Нарушение межличностного общения – двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как *эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность* и пр.

Разрушение отношений с кем-либо вследствие подозрительности, манипулятивности, зависти, ревности и т. п. ведет к затяжным нарушениям в области межличностных контактов, при этом в определенной мере «страдают» и контакты с другими людьми, увеличиваются неловкость, неадекватность, раздражительность – предвестники невротических изменений личности.

Нарушения межличностного неформального общения представляют собой наиболее тяжелые по своим психологическим последствиям межличностные осложнения в сфере общения. Они трудно устранимы, требуют вмешательства психотерапевта или психолога, корректируются через осознание и изменение системы отношений. Чаще всего они являются следствием разрушающихся межличностных отношений в данной паре и не распространяются на другие контакты.

Коммуникативный барьер – это абсолютное или относительное препятствие эффективному общению, субъективно переживаемое или реально присутствующее в ситуациях общения, причинами которого являются мотивационно-операциональные, индивидуально-психологические, социально-психологические особенности общающихся.

Е.В. Залюбовская выделяет феномен «индуцированного барьера», т.е. вторичных неосознанных проблем в общении, которые возникают при взаимодействии с людьми напряженными, скованными.

Коммуникативные барьеры появляются под влиянием внешних факторов со стороны объекта или ситуации взаимодействия. Общение может идти «на разных языках» из-за различия культурно обусловленных норм общения, при взаимодействии представителей разных культур, наций (особенно когда имеются стойкие предубеждения, установки и стереотипы) или же вследствие большой разницы в возрасте, когда каждый собеседник является носителем культуры, ценностей, идеалов, норм своего поколения. Могут влиять и такие факторы, как отсутствие обратной связи в контакте, ошибки в понимании смысла, непринятие во внимание подтекста и т. п.

Б.Д. Парыгин предлагает различать два вида социально-психологических барьеров: 1) внутренние барьеры личности, связанные с такими образованиями, как нормы, установки, ценности, а также с такими личностными особенностями, как ригидность, конформность, слабоволие и т.д.; 2) барьеры, причина которых – вне личности: непонимание со стороны другого человека, дефицит информации и т. д.

Можно говорить о собственно коммуникативных барьерах, препятствующих взаимодействию и успешному общению (на стадии осуществления контакта это прежде всего недостаточное владение социальными техниками ведения беседы, навыками и умениями), и о психологических барьерах, в первую очередь препятствующих взаимопониманию и затем уже осложняющих взаимодействие. К последним следует отнести предубеждения, предрассудки, социальные стереотипы.

Трудности общения.

Трудности межличностного неформального общения, в отличие от коммуникативных барьеров, сопровождаются нервно-психическим напряжением. Они различаются по степени нервно-психического напряжения, по типу ситуаций, в которых имеют тенденцию возникать, и по степени влияния на успешность общения.

В.Н. Куницыной предложена общая классификация трудностей межличностного неформального общения по их причинной обусловленности и содержательно-функциональным характеристикам, а также методы их диагностики. Можно выделить *две группы трудностей*: 1) субъективно переживаемые, не всегда проявляющиеся в конкретном социальном взаимодействии и не очевидные для партнера; 2) «объективные», то есть обнаруживающие себя в условиях непосредственных контактов и снижающие успешность общения и удовлетворенность его протеканием.

К субъективно переживаемым трудностям относятся социальная неуверенность, робость, застенчивость, неумение установить психологический контакт. *Социальная неуверенность* нередко возникает в условиях ролевого общения (начальник –

подчиненный); обнаружена ее связь с социальным интеллектом. *Робость* – поведенческая и характерологическая черта, обуславливающая трудности, которые возникают при необходимости принять решение, сделать выбор. *Застенчивость* – свойство личности, как правило, тяжело переживаемое; эмоциональное состояние, определяемое наличием выраженного психологического барьера, мешающего нормальному общению, и снижающего коммуникативные способности (К.К. Платонов). Застенчивость проявляется как неудовлетворительная саморегуляция, недостаток легкости, спонтанности и раскованности. Характерными внешними проявлениями являются относительно высокая степень напряженности и импульсивности; застенчивый человек смотрит исподлобья, специфические позы выдают его зажатость и скованность.

Застенчивость следует рассматривать как процесс, как состояние и как свойство личности. Застенчивость как процесс по-разному проявляется у людей в зависимости от возраста и профессии, может усиливаться и ослабевать под влиянием личных воздействий, имеет временные характеристики и определенную интенсивность. Ее можно представить в виде континуума, на одном конце которого будут *очень застенчивые* люди, страдающие от невозможности быть свободными и раскованными в общении (личностная застенчивость), а на другом – *незастенчивые* люди (свободные в общении), чрезвычайно редко испытывающие смущение, напряжение в ситуациях публичного выступления, знакомства. Между этими полюсами находится группа *ситуативно -застенчивых*.

В особую, относительно немногочисленную группу выделяются чрезмерно свободные, общительные до навязчивости, бесцеремонные люди – *беззастенчивые*.

Под воздействием социальных условий, опыта общения, воспитания и самовоспитания может происходить «перестановка» компонентов этого процесса: незастенчивый, приобретая комплексы, становится застенчивым, а застенчивый, неправильно адаптировавшись, переходит в группу беззастенчивых.

Как *состояние* застенчивость сопровождается нарушениями вегетативной и психомоторной сферы, речевой деятельности, эмоционально-волевых, мыслительных процессов, рядом специфических изменений самосознания, характеризующих общее состояние нервно-психической напряженности.

Как *свойство личности* она связана с переживанием психологического дискомфорта, стабильными трудностями в установлении контактов, пониженной адаптивностью и самоуважением и повышенной сенситивностью в контактах. Она часто входит в синдром личностных свойств, снижающих контактность (аутистичность, отчужденность, интровертированность, чувство одиночества) и успешность общения (чрезмерная сенситивность, тревожность, рефлексивность).

Так называемые объективные трудности, то есть вызванные объективными и в общем устранимыми причинами, – это трудности *коммуникативного* характера (связанные с психофизиологическими особенностями личности, полнотой владения вербальными и невербальными средствами осуществления контакта) и *коммуникабельного* характера (владение нормами, правилами, сформированность психологической культуры общения).

По причинной обусловленности (в рамках психической нормы) трудности делятся на *первичные* и *вторичные*.

Первичные трудности зависят от природных свойств человека, их отличает более жесткая предопределенность и неизбежность возникновения. Большую роль в их появлении играют биологические, психофизиологические, личностные свойства; к числу последних следует отнести агрессивность, тревожность, ригидность и другие личностные особенности, тесно связанные с темпераментом.

Вторичные трудности могут быть психогенными и социогенными. *Психогенные трудности* как следствие психологических травм, стрессов, тяжелых переживаний и фрустраций, неадекватной самооценки влекут за собой определенные негативные изменения, прежде всего в доверительном общении. Очевидна взаимообусловленность

психогенных трудностей и психосоматических болезней, таких как язва, гипертония, эндокринные нарушения и др.

Социогенные трудности являются следствием внешних барьеров (коммуникативных, смысловых, лингвистических, чисто ситуативных), неудачного опыта эмоциональных и социальных контактов, просчетов в воспитании, определенных условий общения (например, невозможность уединиться или депривация в детском возрасте). Эти трудности появляются и как следствие общения с неловким, скованным, насмешливым, язвительным, бесцеремонным, настырным и т. д. партнером.

Источник: *Куницына, В.Н. Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погорьша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.*

№4 «Перцептивная сторона общения»

Задание. Прочитать предложенный текст, содержащий описание поведения людей под влиянием первого впечатления от внешнего облика незнакомого человека. Ответить на вопросы:

1. Какие эффекты межличностного восприятия проявляются в поведении описанных героев?
2. В каких фразах текста находят отражение атрибутивные процессы при межличностном восприятии?
3. Как влияли установки и ожидания героев произведения на их поведение?

Текст. Патрик Зюскинд. Сражение.

Ранним вечером в августе, когда большинство посетителей уже покинули парк, в павильоне северо-западной части Люксембургского сада остались двое мужчин, сидевших друг против друга за шахматной доской. Дюжина зрителей наблюдала за партией с таким напряженным вниманием, что, несмотря на приближение часа аперитива, никто из них не собирался покидать место действия до окончания схватки.

Интерес завсегдатаев павильона вызвал игрок, предложивший партию, – молодой брюнет с бледным лицом и фанатичными темными глазами. Он не говорил ни слова, лишь время от времени вертел в пальцах незажженную сигарету, и вообще являлся воплощением небрежно-снисходительной элегантности. Никто не знал его, никто никогда не видел, как он играет. И все же с первого мгновения, с того момента, когда он, бледный, вдохновенный, безмолвный, сел за доску и начал расставлять фигуры, все ощутили исходящую от него энергию, и каждого захватило чувство уверенности, что они видят перед собой совершенно исключительную, гениально одаренную, великую личность.

Возможно, причиной тому была всего лишь привлекательность и, одновременно, отстраненность молодого человека, или элегантность его костюма, или его стройность и статность, или спокойствие и уверенность, сквозившие в манерах, или окружавшая его аура экзотичности – во всяком случае, еще прежде, чем он двинул первую пешку, публика успела твердо увериться, что человек этот – первоклассный шахматист, который наконец-то совершит чудо, столь давно ожидаемое всеми, а именно, побьет местного чемпиона. Именно это и предвкушали зрители: наконец-то появился маэстро, который положит на лопатки старого матадора, – ах, да что там! – ход за ходом разгромит его, растопчет, разнесет в пух и прах, заставит наконец испытать всю горечь поражения, отомстит ему за все наши проигрыши!

Начало партии протекало обычным образом. Затем последовали два размена пешек, причем после второго у черных на одной линии осталась сдвоенная пешка, что, в общем-то, считалось невыгодным. Однако же было очевидно, что незнакомец совершенно сознательно допустил сдвоенную пешку, чтобы затем освободить проход для ферзя. Ту же цель явно имела и последовавшая затем жертва пешки, что-то вроде запоздалого гамбита. Белые долго колебались, даже трусили, принимая эту жертву. Зрители обменялись многозначительными взглядами и задумчиво покачали головами, с интересом глядя на незнакомца.

Незнакомец на момент перестает вертеть сигарету, делает резкий взмах рукой – и действительно: выдвигает ферзя! Выдвигает его далеко вперед, в сплоченные ряды противника, словно рассекая надвое поле битвы.

Вот это ход! Вот это размах! Да, они предполагали, что он пойдет ферзем – но чтобы так далеко! Никто из зрителей – а они кое-что смыслили в шахматах – не рискнул бы на такой ход. Но тем-то и отличается от них настоящий мастер. Настоящий мастер играет оригинально, рискованно, решительно – просто совсем иначе, чем средний игрок. И потому, будучи обычным средним игроком, каждый ход мастера постичь невозможно,

ведь... В самом деле, непонятно, зачем нужно было проводить ферзя туда, где он оказался. Он не представлял там никакой опасности, разве что угрожал фигурам, которые со своей стороны были защищены. Но цель и глубокий смысл дерзкого хода скоро проявятся, мастер знает, что делает, у него, наверняка, есть свой план, это легко заметить по его непроницаемому лицу, по уверенной, спокойной руке.

Незнакомец каждым своим ходом творит чудеса. Он жертвует ферзем лишь для того, чтобы провести слона на g7, – когда еще увидишь такое? Они глубоко растроганы этим Подвигом. Теперь он может играть как хочет, они не пропустят ни единого хода, они останутся с ним до конца, блистательного или горького. Теперь он их герой, и они любят его.

Жан колеблется и размышляет. Он знает, что никто не поставит на него ни единого су. Но не знает, почему. Он не понимает, что остальные – тоже опытные игроки – не замечают, насколько сильна и надежна его позиция. К тому же у него несомненный перевес: три пешки и ферзь. Как они могут думать, что он проиграет? Он не может проиграть! Или все-таки может? Неужто он ошибается? Может, прошляпил что-то? Неужто остальные видят больше, чем он? Он начинает нервничать. Может, он не заметил ловушки, в которую угодит очередным ходом? Где ловушка? Ее нужно избежать. Нужно вывернуться. Во всяком случае, он продаст свою шкуру как можно дороже...

Часы на башне Сан-Сюльпис бьют восемь. Остальные шахматисты Люксембургского сада давно разошлись, аттракционы закрылись. Только в центре павильона вокруг двух игроков еще толпится группа зрителей. С тупым изумлением они пялятся на шахматную доску, где маленькая белая пешка припечатала поражение черного короля. И они все еще не желают верить своим глазам. Они отводят коровьи взгляды от позорной картины разгрома, от бледного, вдохновенного и прекрасного полководца, неподвижно сидящего на садовом стуле. «Ты не проиграл, – читается в этих коровьих взглядах, – сейчас ты совершишь чудо. Ты с самого начала предвидел это положение, ведь ты же сам его создал. Сейчас ты уничтожишь противника. Мы не знаем, как ты это сделаешь, откуда нам знать, мы простые шахматисты, мы вообще ничего не знаем. Но ты, ты волшебник, ты умеешь творить чудеса и сотворишь чудо. Не разочаровывай нас! Мы в тебя верим. Сотвори чудо, кудесник, сотвори чудо и победи!»

Молодой человек, опрокинув презрительным щелчком короля, поднялся, не удостоив взглядом ни публику, ни противника, и, не попрощавшись, пошел прочь.

№5 «Коммуникативная сторона общения»

Задание 1. Сравнить вербальную и невербальную коммуникацию. Заполнить таблицу, выделяя общие черты вербальной и невербальной коммуникации и различия.

Вербальная коммуникация	Невербальная коммуникация
Общее	
Различия	

Задание 2. Решите ситуационные задачи.

1. У пациента снижены интеллект и память. Он раздражает врача своей медлительностью. Задает бесконечные вопросы, которые кажутся врачу наивными. Сердясь, врач вновь и вновь втолковывает рекомендации, и все без толку.

Задание: найдите выход из ситуации.

2. Вы врач отделения стационара. Вам предстоит первая беседа с вновь поступившим пациентом.

Задание: с каких слов вы начнете? Назовите факторы, способствующие формированию благоприятной обстановки.

№6 «Социально-психологическая характеристика малых групп»

Задание. Выполнить профессиональную пробу «Классификация групп. Классификация малых групп».

Ориентируясь на собственные теоретические знания по психологии, используя специальную литературу, лекционный материал, другие психологические и литературные источники, проанализировать заданные психологические категории (кроме предложенных категорий можно выделить дополнительные). Подобрать цитаты из определённых самостоятельно литературных источников (с указанием страниц). В соответствующую колонку внести собственный комментарий, обосновывающий соответствие выбранной цитаты как вербального и/или невербального поведенческого предиката заданной категории. Кроме литературных произведений источником могут служить кинофильмы, телепередачи, полевое открытое поведение.

Профессиональная проба «Классификация групп. Классификация малых групп»

Психологические категории	Цитата из художественного произведения, иллюстрирующая рассматриваемую психологическую категорию	Комментарии, анализ, интерпретация
Лабораторная группа		
Естественная группа		
Первичная группа		
Вторичная группа		
.....		
.....		

№7 «Процессы групповой динамики»
№8 «Психология конфликта»

Задание. Посмотреть фильм «Новая земля» (Россия, 2008 год, режиссёр Александр Мельник). Найти социально-психологические явления, представленные в этом фильме, и описать их. Ссылка на фильм:

<https://www.youtube.com/watch?v=W4VKEqKiGHE>

№9 «Психологическое воздействие»

Задание. Манипуляция – это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к принятию решений и выполнению действий (Е.В. Сидоренко).

Используя материал из учебного пособия (С. 149-151), опишите, какие типы манипуляций встречаются в общении студента и преподавателя часто, а какие редко. Приведите пример одного из типов манипуляции из Вашей жизни и предложите рекомендации по защите от такого типа манипуляций.