

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Базовая кафедра истории, педагогики и психологии

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

_____ Е.И. Луковникова

« _____ » декабря 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ**

Б1.В.02

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

**35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревообрабатывающих
производств**

ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ

Лесоинженерное дело

Программа академического бакалавриата

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ	4
3.1 Распределение объёма дисциплины по формам обучения.....	4
3.2 Распределение объёма дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости	4
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий	5
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам	6
4.3 Лабораторные работы.....	24
4.4 Практические занятия.....	24
4.5 Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.....	24
5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	25
6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	26
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	26
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	28
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	28
9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных работ..	28
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	40
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	40
Приложение 1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	41
Приложение 2. Аннотация рабочей программы дисциплины	45
Приложение 3. Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе	46
Приложение 4. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости по дисциплине.....	47

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Вид деятельности выпускника

Дисциплина охватывает круг вопросов, относящихся к научно-исследовательской и производственно-технологической видам профессиональной деятельности выпускника в соответствии с компетенциями и видами деятельности, указанными в учебном плане.

Цель дисциплины

- приобретение профессиональной компетентности в области психологии социального взаимодействия, навыков использования теоретических знаний при решении профессиональных задач.

Задачи дисциплины

- развитие творческого мышления на основе расширения общего научного кругозора в области социального взаимодействия,

- обеспечение целостного понимания ключевых проблем, возникающих при взаимодействии людей в различных сферах жизнедеятельности.

Код компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3
ОК-6	Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия	знать: основы психологии; социально-психологические основы взаимодействия в коллективе, влияние личности на группу и группы на личность; уметь: анализировать и прогнозировать сложные социальные ситуации и предлагать пути их урегулирования; - кооперироваться с коллегами и быть готовым к работе в коллективе; владеть: навыками решений практических задач при работе в команде;
ПК-9	готовность применять знания и требовать от подчиненных выполнения правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда	знать: особенности взаимодействия с подчиненными при выполнении основных правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда; уметь: применять знания психологии при взаимодействии с коллективом при применении правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда; владеть: навыками конструктивного общения с коллективом при выявлении рисков в области безопасности труда и здоровья персонала.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.02 Психология социальных взаимодействий относится к вариативной части учебного плана.

Дисциплина «Психология социальных взаимодействий» базируется на знаниях, полученных при изучении дисциплины Введение в специальность.

Основываясь на изучении перечисленных дисциплин, «Психология социальных взаимодействий» представляет основу для изучения дисциплины «Социология».

Такое системное междисциплинарное изучение направлено на достижение требуемого ФГОС уровня подготовки по квалификации бакалавр.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение объема дисциплины по формам обучения

Форма обучения	Курс	Семестр	Трудоемкость дисциплины в часах						Курсовая работа (проект), контрольная работа, реферат, РГР	Вид промежуточной аттестации
			Всего часов	Аудиторных часов	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Очная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Заочная	1	-	72	6	2	-	4	62	-	зачет
Заочная (ускоренное обучение)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Очно-заочная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3.2. Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости

Вид учебных занятий	Трудоемкость (час.)	в т.ч. в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)	Распределение по семестрам, час
			1
1	2	3	4
I. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	6	2	6
Лекции (Лк)	2	-	2
Практические занятия (ПЗ)	4	2	4
Групповые (индивидуальные) консультации	+	-	+
II. Самостоятельная работа обучающихся (СР)	62	-	62
Подготовка к практическим занятиям	32	-	32
Подготовка к зачету	30	-	30
III. Промежуточная аттестация	+	-	+
зачет			
Общая трудоемкость дисциплины час.	72	-	72
зач. ед.	2	-	2

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий - для заочной формы обучения:

№ раз- дела и темы	Наименование раздела и тема дисциплины	Трудоемкость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость; (час.)		
			учебные занятия		Самостоятельная работа обучающихся
			лекции	практические занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.	12	0,5	1	10,5
1.1.	Предмет и методы психологии социального взаимодействия.	6	0,5	0,5	5
1.2.	История развития психологии социального взаимодействия.	6	-	0,5	5,5
2.	Социальная психология общения.	27	0,5	1	25,5
2.1.	Понятие общения.	16	0,5	0,5	15
2.2.	Вербальное и невербальное общение.	11	-	0,5	10,5
3.	Социальная психология группового взаимодействия.	15	0,5	1	13,5
3.1.	Психология малых групп.	7	0,5	0,5	6
3.2.	Психология больших групп.	8	-	0,5	7,5
4.	Социально- психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.	14	0,5	1	12,5
4.1.	Социально- психологическая характеристика личности.	5	0,5	0,5	4
4.2.	Личность и социум.	9	-	0,5	8,5
	ИТОГО	68	2	4	62

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам.

Раздел 1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.

Тема 1.1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия.

Переход к социальному взаимодействию

Тот факт, что отдельное действие возможно лишь в рамках общества, что социальный субъект всегда находится в физическом или мысленном окружении других субъектов и ведет себя сообразно этой ситуации, отражает понятие социального взаимодействия. Социальное взаимодействие можно определить как систематические действия субъектов, направленные друг на друга и имеющие целью вызвать ответное ожидаемое поведение, которое предполагает возобновление действия. Взаимодействие отдельных субъектов является и результатом развития общества, и условием его дальнейшего развития.

Психология, описывая, объясняя и пытаясь прогнозировать поведение людей, в учебном процессе, или экономической деятельности, или политической борьбе, прежде чем обратиться к эмпирическим исследованиям частных проблем, обращается к созданию теоретической модели этого поведения. Создание такой модели начинается с разработки понятия социального действия, выяснения его структуры, функций и динамики.

Обязательными компонентами структуры действия выступают субъект и объект действия. Субъект – это носитель целенаправленной активности, тот, кто действует, обладая сознанием и волей. Объект – то, на что направлено действие. В функциональном аспекте выделяются этапы действия: впервых, связанный с целеполаганием, выработкой целей и, во-вторых, с их операционной реализацией.

Устанавливаются организационные связи между субъектом и объектом действия.

Цель – идеальный образ процесса и результата действия. Способность к целеполаганию, т.е. к идеальному моделированию предстоящих действий, является важнейшим свойством человека как субъекта действия. Реализация целей предполагает выбор соответствующих средств и организацию усилий для достижения результата.

Различают следующие виды взаимодействий:

а) контакты – кратковременные связи (купля-продажа, обмен взглядами на улице, разговор попутчиков в автобусе);

б) социальные действия – действия человека, который вступает в осознанные и рациональные связи и ориентируется на действия других людей, пытаясь достичь своих собственных целей. Это более сложная форма связи между людьми, чем контакты. Любому социальному действию предшествует социальный контакт. До совершения социального действия в сознании человека должно возникнуть устойчивое побуждение к активности (мотивация). Очевидно, что, совершая социальные действия, каждая личность испытывает на себе действия других (беседа, любое совместное действие).

Средство – это предмет, рассмотренный с точки зрения способности служить цели, будь то вещь, навык, отношение или информация. Достигнутый результат выступает как новое состояние элементов, сложившихся в ходе действия – синтез цели, свойств объекта и усилий субъекта. При этом условием результативности выступает соответствие цели потребностям субъекта, средств – цели и характеру объекта.

Механизм реализации действия помогает описать так называемая «всеобщая функциональная формула действия»:

потребности – их отражение в (коллективном) сознании, выработка идеальных программ действия – их операционная реализация в ходе координируемой определенными средствами активности, создающая продукт, способный удовлетворить потребности субъектов и побуждающий новые потребности.

Субъект действия может быть индивидуальный или коллективный. Коллективными субъектами выступают разнообразные общности (например, партии). Индивидуальный субъект – он внутри общностей, может отождествлять себя с ними, вступать с ними в конфликт.

Контакт субъекта со средой своего существования порождает потребности – особое состояние субъекта, порожденное нуждой в средствах существования, объектах, необходимых для его жизни и развития, и таким образом выступающее источником активности субъекта. Существуют различные классификации потребностей.

К важным характеристикам субъекта действия относятся также совокупный жизненный ресурс, уровень притязаний и ценностные ориентации. Совокупный жизненный ресурс включает ресурсы энергии, времени, природных и социальных преимуществ.

Социальное положение, наряду с индивидуальными качествами субъекта, определяет его уровень притязаний – сложность задачи и результат, на который он ориентируется в своих действиях. Эти ориентации субъекта относительно какой-либо сферы жизнедеятельности являются и ценностными ориентациями – это способ различения социальных явлений по степени их значимости для субъекта.

Для описания источников социального объекта используется также понятие интереса. В узком значении интерес подразумевает избирательное, эмоционально окрашенное отношение к действительности (интерес к чему-либо, интересоваться чем-то или кем-то).

Потребности, интересы и ценностные ориентации выступают факторами мотивации действия, т.е.

формирования его мотивов как непосредственных побуждений к действию. Мотив – осознанное побуждение к действию, возникающее при осознании потребностей. Как внутреннее побуждение мотив отличается от внешних побуждений – стимулов? Стимулы – дополнительные звенья между потребностью и мотивом, это материальные и моральные поощрения определенных действий.

Сознательный характер действия не исключает роли эмоциональных и волевых факторов. Соотношение рационального расчета и эмоциональных импульсов позволяет говорить о различных типах мотивации:

Первая группа мотивов связана с социально-экономическим положением индивида. Это мотивы обеспечения жизненных благ: материальное вознаграждение, мотивы призвания, мотивы престижа.

Вторая группа связана с реализацией предписанных и усвоенных индивидом социальных норм. Это широкий спектр побуждений к действию, от гражданских, патриотических до групповой солидарности или «чести мундира».

Третья группа – мотивы, связанные с оптимизацией жизненного цикла – социальная мобильности и преодолению ролевого конфликта.

Формы социального взаимодействия

Принято также различать три основные формы взаимодействия – кооперацию, конкуренцию и конфликт. Кооперация – сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи. Возникает там и тогда, где и когда становится очевидным преимущество объединенных усилий над индивидуальными. Конкуренция – индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть. Конкуренция – индивидуальная форма борьбы, является социальным взаимодействием потому, что люди обговаривают правила игры. Конфликт – скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции.

Отличительная черта взаимодействия, которая отличает его просто от действия, это обмен. Любое взаимодействие есть обмен. Обмениваться можно чем угодно знаками внимания, словами, значениями, жестами, символами, материальными предметами. Структура обмена проста:

1. Агенты обмена – два или более человека.
2. Процесс обмена – совершаемые по определенным правилам действия.
3. Правила обмена – устанавливаемые устно или письменно предписания, допущения и запреты.
4. Предмет обмена товары, подарки, знаки внимания и прочее.
5. Место обмена – заранее условленное или спонтанно возникшее место встречи.

Согласно теории обмена Джорджа Хоманса, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его действия в прошлом. Он вывел следующие принципы обмена:

1. Чем чаще вознаграждается данный тип действий, тем вероятнее, что он будет повторяться. Если он регулярно приводит к успеху, то мотивация к его повторению увеличивается, и наоборот.

2. Если вознаграждение (успех) за определенный тип действий зависит от тех или иных условий, то высока вероятность, что человек будет стремиться к ним. Неважно, легально или обходит закон и укрывается от налоговой инспекции, но прибыль, как и любые другие вознаграждения, будет толкать к повторению удачного поведения.

3. Если вознаграждение велико, человек готов преодолеть любые трудности ради его получения.

4. Когда потребности человека близки к насыщению, он все в меньшей и в меньшей степени прилагает усилия к их удовлетворению. А это значит, что если работодатель несколько месяцев подряд платит высокую зарплату, то у работника снижается мотивация увеличивать производительность.

Социальное взаимодействие – сложная система обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат. Если предполагаемые затраты выше ожидаемого вознаграждения, люди вряд ли начнут взаимодействовать, т.к. их к тому не принуждают.

Теория обмена Хоманса объясняет социальное взаимодействие на основе свободного выбора. В социальном обмене – так мы можем назвать социальное взаимодействие между вознаграждением и затратами нет прямо пропорциональной зависимости. Иначе говоря, если вознаграждение увеличить в 3 раза, то в ответ индивид не обязательно увеличит в 3 раза свои усилия, чаще люди лишь делают вид, что стараются. По природе человек склонен экономить свои усилия и прибегать к этому в любой ситуации, иногда идя на обман.

Таким образом, под социальным взаимодействием понимается система взаимообусловленных социальных действий, связанной циклической причинной зависимостью, при которой действия одного субъекта являются одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов.

Типология и сферы социального взаимодействия

Взаимодействие отличается от действия обратной связью. Действие, исходящее от индивида, может быть направлено и не направлено на другого индивида.

Только действие, направленное на другого человека (а не на физический объект), вызывает обратную реакцию, следует квалифицировать как социальное взаимодействие. Действие можно подразделить на четыре вида:

- а) физическое действие, например пощечина, передача книги, запись на бумаге;
- б) вербальное, или словесное, действие, например, оскорбление, выражение приветствия;
- в) жесты как разновидность действия: улыбка, поднятый палец, рукопожатие;
- г) мысленное действие выражается только во внутренней речи. Примеры, подкрепляющие каждый вид действия, соответствуют критериям социальных действий М. Вебера: они осмыслены, мотивированы, ориентированы на другого.

Социальное взаимодействие включает первые три и не включает четвертый вид действия. В результате мы получаем первую типологию социального взаимодействия (по видам): физическое; вербальное; жестовое.

Социальное взаимодействие основано на социальных статусах и ролях. На этом основана вторая типология социального взаимодействия по сферам жизнедеятельности:

- а) экономическая сфера – где индивиды выступают как собственники и наемные работники, предприниматели, рантье, капиталисты, бизнесмены, безработные, домохозяйки;
- б) профессиональная сфера – где индивиды участвуют как водители, банкиры, профессора, шахтеры, повара;
- в) семейно-родственная сфера – где люди выступают в роли отцов, матерей, сыновей, кузин, бабушек, дядей, тетей, крестных отцов, побратимов, холостяков, вдов, новобрачных;

г) демографическая сфера – контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас (национальность включается в понятие еще и межэтнического взаимодействия);

д) политическая сфера – где люди противоборствуют или сотрудничают как представители политических партий, народных фронтов, общественных движений, а так же как субъекты государственной власти судьи, полицейские, присяжные, дипломаты и т.д.;

е) религиозная сфера – контакты между представителями разных религий, одной религии, а также верующих и неверующих, если по содержанию их действия относятся к области вероисповедания;

ж) территориально-поселенческая сфера – столкновения, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, городскими и сельскими, временно и постоянно проживающими, эмигрантами, иммигрантами и мигрантами.

Итак, взаимодействие – двунаправленный процесс обмена действиями между двумя или более индивидами. Стало быть, действие всего лишь однонаправленное взаимодействие.

Первая типология социального взаимодействия основана на видах действия, а вторая – на статусных системах. Все многообразие видов социального взаимодействия и складывающихся на их базе социально-психологических отношений принято делить на две сферы – первичную и вторичную.

Первичная сфера – область личных отношений и взаимодействия, существующих в малых группах среди друзей, в группах сверстников, в кругу семьи. Вторичная – это область деловых, или формальных отношений и взаимодействия в школе, магазине, театре, церкви, банке, на приеме у врача или юриста.

Соответственно, отношения людей в этих сферах не похожи. Вторичные отношения – сфера социально-статусных отношений. Их еще называют формальными, безличными, анонимными. Итак, мы можем заключить: все виды социальных взаимодействий и социальных отношений делятся на две сферы – первичную и вторичную. Первая описывает доверительно-личные, а вторая – формально-деловые связи людей.

Раздел 2. Социальная психология общения.

Тема 2.1. Понятие общения.

Известны два основных вида социальных контактов: *деятельность и общение*. Между общением и деятельностью, как видами человеческой активности, существуют различия. *Результатом деятельности* является обычно создание какого-либо материального или идеального предмета, продукта (например, формулировка мысли, идеи, высказывания). *Итогом общения* становится взаимное влияние людей друг на друга. И деятельность и общение следует рассматривать как взаимосвязанные стороны развивающей человека социальной активности.

Общение свойственно всем высшим живым существам, но на уровне человека оно приобретает самые совершенные формы, становится осознанным и опосредствованным речью. В жизни человека нет даже самого непродолжительного периода, когда бы он находился вне общения, вне взаимодействия с другими субъектами.

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия.

В общении выделяют:

Содержание.

Цель.

Виды общения.

Уровни общения.

Функции.

Средства.

Стороны общения.

Барьеры.

Основные элементы, составляющие структуру общения

Содержание общения.

Содержание – это информация, которая в межиндивидуальных контактах передаётся от одного живого существа к другому. Содержанием общения может стать информация о состоянии внешней среды, например, сигналы об опасности или о присутствии где-то поблизости положительных, биологически значимых факторов, например пищи. У человека содержание общения значительно шире, чем у животных. Люди обмениваются друг с другом информацией, представляющей знания о мире: богатый, прижизненно приобретенный опыт, знания, способности, умения и навыки.

По содержанию общение может быть представлено как:

– **Материальное** - обмен продуктами и предметами деятельности, которые в свою очередь служат средством удовлетворения актуальных потребностей субъектов.

– **Когнитивное** - обмен знаниями.

– **Деятельное** - обмен действиями, операциями, умениями, навыками. Иллюстрацией когнитивного и деятельного общения может служить общение, связанное с различными видами познавательной или учебной деятельности. Здесь от субъекта к субъекту передаётся информация, расширяющая кругозор, совершенствующая и развивающая способности.

– **Кондиционное** - обмен психическими или физиологическими состояниями. При кондиционном общении люди оказывают влияние друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определённое физическое или психическое состояние, например поднять настроение или испортить его; возбудить или успокоить друг друга, а в конечном счёте - оказать определённое воздействие на самочувствие друг друга.

– **Мотивационное** – обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями. Мотивационное общение имеет своим содержанием передачу друг другу определённых побуждений, установок или готовности к действиям в определённом направлении. Например, один человек желает добиться, чтобы у другого возникло или исчезло некоторое стремление, чтобы сложилась определённая установка к действию, актуализировалась некоторая потребность и т. П.

Цель общения.

Цель. Это то, ради чего у человека возникает данный вид активности.

У животных целью общения может быть побуждение другого живого существа к определённым действиям, предупреждение о том, что необходимо воздержаться от какого-либо действия. У человека количество целей увеличивается. Если у животных цели общения обычно не выходят за рамки удовлетворения актуальных для них биологических потребностей, то у человека они представляют собой средство удовлетворения многих разнообразных потребностей: социальных, культурных, познавательных, творческих, эстетических, потребностей интеллектуального роста, нравственного развития и ряда других.

По целям общение делится на *биологическое* и *социальное*.

– **Биологическое** – это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением основных органических потребностей.

– **Социальное** общение преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

Виды общения.

Виды общения. Тесно связаны с целью общения. Различные авторы выделяют множество видов общения. Перечислим основные из них.

– **Личностное** общение, напротив, сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека; поиск смысла жизни, определение своего отношения к значимому человеку, к тому, что происходит вокруг, разрешение какого-либо внутреннего конфликта.

– **Межличностное** связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. Оно подразумевает известную психологическую близость партнёров: знание индивидуальных особенностей друг друга, наличие сопереживания, понимания, совместного опыта деятельности.

– **Массовое** общение - это множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.

– **Непосредственное** общение осуществляется с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т. П. Непосредственное общение является исторически первой формой общения людей друг с другом, на его основе на более поздних этапах развития цивилизации возникают различные виды опосредствованного общения.

– **Опосредствованное** (то есть посредством чего-либо) общение может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения. Опосредствованное общение связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией. Это или природные предметы (палка, брошенный камень, след на земле и т. Д.), или культурные (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. Д.).

– **Примитивное общение.** Когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен – то активно вступают в общение, если же мешает, то оттолкнут или возможна агрессивная реакция. Когда получают от собеседника желаемое, то теряют интерес к нему и не скрывают этого. Так же характеризуется в подавляемости одним из партнеров другого (один постоянный коммуникатор, а другой постоянный реципиент).

– **Манипулятивное общение.** Заключается в том, что один из собеседников через определенную социальную роль пытается вызвать сочувствие, жалость партнера. Или если общение направлено на извлечение выгоды из собеседника с использованием разных приёмов (лесть, запугивание, пускание пыли в глаза, обман, демонстрация доброты и т. Д.).

– **«Контакт масок».** Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности и т. Д.).

– **Светское общение.** Суть такого общения в его беспредметности. То есть, люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.

– **Формально-ролевое общение.** Регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

– **Деловое** общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности. Его содержанием является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир.

– По длительности выделяют **краткое и длительное** виды общения.

– По завершённости процесса – **законченное, незаконченное и прерванное** виды общения.

Уровни общения.

Уровни общения определяются общей культурой взаимодействующих объектов, их индивидуальными и личностными характеристиками, особенностями ситуации, социальным контролем и др.

– **Фатический уровень. (Конвенциональный уровень).** Конвенция - соглашение). Самый примитивный уровень (фатический – от латинского слова *fatuus* - глупый). Предполагает простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся не заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться.

– **Информационный.** Происходит обмен интересной для собеседников, новой информацией, которая в свою очередь является источником какой-либо деятельности (мыслительной, эмоциональной, поведенческой).

– **Личностный. (Духовный уровень).** Взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию.

Функции общения.

Функции общения - те роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека.

- Функция **удовлетворения потребности** в общении.
- **Инструментальная** функция характеризует общение как социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия.
- **Интегративная** функция раскрывает общение как средство объединения людей.
- Функция **самовыражения** определяет общение как форму взаимопонимания психологического контекста.
- **Трансляционная** функция выступает как функция передачи конкретных способов деятельности, оценок и т. Д.
- **Экспрессивная** - функция взаимопонимания переживаний и эмоциональных состояний.
- **Социального контроля** - регламентации поведения и деятельности.
- **Социализации** - формирования навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами.
- **Коммуникативная** функция. То есть собственно обмен информацией.
- **Психотерапевтическая** функция и др.

Средства общения.

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения. **Кодирование информации** - это способ передачи её от одного к другому. Информация может передаваться с помощью прямых телесных контактов: касанием тела, руками и т. П. Информация может передаваться и восприниматься людьми на расстоянии, через органы чувств (наблюдение со стороны одного человека за движением другого или восприятие производимых им звуковых сигналов). У человека, кроме всех этих данных от природы способов передачи информации, есть немало таких, которые изобретены и усовершенствованы им самим. Это - язык и другие знаковые системы, письменность в её разнообразных видах и формах (тексты, схемы, рисунки, чертежи), технические средства записи, передачи и хранения информации (радио – и видеотехника; механическая, магнитная, лазерная и иные формы записей).

К средствам общения обычно относят **вербальную и невербальную** коммуникации. На основном, **вербальном**, уровне в качестве средства передачи информации используется человеческая **речь**. Именно речь, как проявление активности воли и сознания говорящего, является условием духовного преобразования личности.

Речь – исторически сложившаяся в процессе материальной преобразующей деятельности людей форма общения посредством языка. Содержание информации передаётся при помощи языка.

Язык – это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом самовыражения самосознания личности.

При передаче информации возникшую идею необходимо сначала оформить во внутренней речи, затем перевести внутреннюю речь во внешнюю. При этом необходимо помнить, что в вербальном общении частично искажается смысл информации а частично происходит её потеря. Этот процесс шутливо проиллюстрировал А. Моль в примере передачи указаний по цепочке капитан - адъютант - сержант - капрал - рядовые солдаты:

Капитан - адъютанту: «Как вы знаете, завтра произойдет солнечное затмение, это бывает не каждый день. Соберите личный состав в 5 часов на плацу, в походной одежде. Они смогут наблюдать это явление, а я дам им необходимые объяснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, в таком случае оставьте людей в казарме».

Адъютант - сержанту: «По приказу капитана завтра утром произойдет солнечное затмение в походной одежде. Капитан на плацу даст необходимые объяснения, а это бывает не каждый день. Если будет идти дождь, наблюдать будет нечего, тогда явление состоится в казарме».

Сержант - капралу: «По приказу капитана завтра утром в 5 часов затмение на плацу людей в походной одежде. Капитан даст необходимые объяснения на счет этого явления, если будет дождливо, что бывает не каждый день».

Капрал - солдатам: «Завтра в самую рань, в 5 часов, солнце на плацу произведет затмение капитана в казарме. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в походной одежде, а это бывает не каждый день».

В зависимости от того, как мы используем слова, а так же от условий, в которых протекает общение, выделяют различные виды речи:

- Внутренняя – речь для себя.
- Внешняя – речь для людей, находящихся рядом с вами, которая в свою очередь подразделяется на диалог, монолог и восклицательную речь.
- Письменная – речь, с использованием письменных знаков.

Для выражения мысли язык использует все уровни своей структуры. Поэтому, для того чтобы **правильно говорить**, надо знать:

- А) как произнести слово (фонетико-стилистический уровень);
- Б) в какую грамматическую форму его поставить (грамматико-стилистический уровень);
- В) какое слово или словосочетание выбрать (лексико-стилистический уровень);
- Г) как расположить слова в предложении (синтаксико-стилистический уровень);
- Д) как сконструировать связный текст из определенного набора предложений (стилистический уровень сверхфразового единства);
- Е) как средствами голоса передать нужную интонацию (стилистический уровень интонационного контура).

Культура поведения в любом общении не мыслима без соблюдения правил вербального этикета, связанного с формами и манерами речи, словарным запасом, т.е. Со всем стилем речи, принятым в общении людей.

1. В разговоре надо уметь дать ответ на любой вопрос.
2. В вербальном общении людей деловой этикет предполагает применение различных психологических приемов. Один из них - “формула поглаживания” . Это словесные обороты типа: «Удачи вам!», «Желаю успеха!», «Ни пуха, ни пера!», приносимые с любыми оттенками.

3. В речевом этикете деловых людей большое значение имеют комплименты - приятные слова, выражающие одобрение, положительную оценку деятельности.

Передача информации может иметь различную **форму**:

1. **Разговор** - это словесный обмен мнениями, сведениями. Разговор часто употребляется как синоним к слову беседа. Разговор, беседа, обсуждение предполагают наличие 2-х или нескольких участников, которые в непринужденной обстановке высказывают свои мнения, соображения по тому или иному поводу.

2. **Обсуждение** ведется по какой-либо определенной теме и каждый участник высказывает свою точку зрения. Участники разговора задают друг другу вопросы, чтобы узнать точку зрения собеседника или прояснить непонятные моменты обсуждения.

3. **Беседа** особенно эффективна в том случае, если возникает необходимость разъяснить какой-либо вопрос, осветить проблему.

4. **Собеседование** - специально организованная беседа на общественные, научные темы.

5. **Спор**. Слово спор служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласия в точках зрения по какому либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

6. Слово **диспут** пришло к нам из латинского (disputar - рассуждать, disputatio - прение) и первоначально обозначало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово диспут не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

7. **Дискуссией** (лат. Discussio исследование, рассмотрение разбор) называется такой публичный спор, целью которого являются выяснение и сопоставления разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу. Дискуссия- это обмен мнениями по вопросам в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или только некоторых присутствующих на собрании. При массовой дискуссии все члены, за исключением председателя, находятся в равном положении. Здесь не выделяют особых докладчиков и все присутствуют не только в качестве слушателей. Специальный вопрос

обсуждается в определенном порядке, обычно в соответствии со строгим или несколько видоизмененным регламентом и под председательством должностного лица.

8. Собрание, не обставленное формальностями и посвященное обсуждению какого-либо частного вопроса, обычно называется **массовым митингом**.

9. **Симпозиум** - ряд выступлений группы людей с короткими речами на одну и ту же тему. Число выступающих не должно превышать четыре или пять, чтобы не затянуть собрание и не лишить каждого участника группы возможности развить точку зрения по обсуждаемому вопросу. На симпозиуме иногда допускаются комментарии или вопросы со стороны слушателей.

10. **Лекция**, представляя собой единственное выступление с последующими вопросами слушателей и ответами на них лектора, иногда рассматривается как дискуссия.

11. **Полемика**. Древнегреческое слово *polemicos* означает «воинственный, враждебный». Полемика-это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Полемика отличается от дискуссии и диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии и диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину. Цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

К невербальной коммуникации относятся воспринимаемый внешний вид и выразительные движения человека - жесты, мимика, позы, походка и т. Д. Они во многом являются зеркалом, проецирующим эмоциональные реакции человека, которые мы как бы "считываем" в процессе общения, пытаемся понять, как другой воспринимает происходящее. Сюда же можно отнести такую специфическую форму человеческого невербального общения, как контакт глаз. Невербальные средства являются важным дополнением речевой коммуникации, естественно вплетаются в ткань межличностного общения.

Стороны общения.

Стороны общения. Структуру общения мы можем охарактеризовать путём выделения в ней трёх взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. При этом надо помнить, что в реальности мы имеем дело с процессом общения как единым целым.

Коммуникативная сторона общения.

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию. Коммуникация – в переводе с латыни обозначает "общее, разделяемое всеми". Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Перцептивная сторона общения.

Перцепция – это процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя. Сущность перцептивной стороны общения заключается в образном восприятии человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира.

Интерактивная сторона общения.

Сущность **интеракции** заключается в том, что в процессе совместной деятельности и общения между людьми возникает контакт, обусловленный индивидуальными особенностями субъектов, социальной ситуацией, доминирующими стратегиями поведения, целями участников взаимодействия и возможными противоречиями. Понятие интеракции дало название целому направлению социальной психологии - **интеракционизму**, для которого характерно изучение жизнедеятельности личности в контексте социального взаимодействия.

Барьеры общения

Барьеры. Адекватность восприятия информации во многом зависит от наличия или отсутствия в процессе общения **коммуникативных барьеров**. **Коммуникативные барьеры** – это психологическое препятствие на пути передачи адекватной информации между партнерами по общению.

Раздел 3. Социальная психология группового взаимодействия.

Тема 3.1. Психология малых групп.

Понятие малых групп и коллективов

Появившись на свет, ребенок сразу же оказывается членом нескольких групп одновременно этнической, культурной, социальной, но прежде всего семейной. Вся дальнейшая жизнь большинства людей проходит в тех или иных группах. Взросление, социализация, обучение, приобретение навыков, умений, профессии сопряжено для каждого из нас со вступлением во все новые и новые группы. Сегодня уже очевидно, что ребенок не станет полноценным человеком, а взрослый не сможет сохранить психическое здоровье, если и тот, и другой не будут членами хотя бы минимального числа социальных групп. Таким образом, *принадлежность к группе – неременное условие человеческого существования.*

С другой стороны, если взглянуть на общество в целом, то обнаружится, что оно состоит из совокупности всех тех разнообразных групп, членами которых мы являемся. Следовательно, общество представляет собой сложную систему взаимоотношений групп между собой, отдельных групп и общества в целом, индивидов и групп, и, наконец, отдельных индивидов и общества.

Группы существуют, и что они играют исключительно важную роль в жизни каждого человека. Теперь, коль скоро, группы столь значимы и важны, настало время выяснить, что такое группа, какие группы бывают, чем отличаются групповые психические процессы и поведение. И прежде всего необходимо определить, что такое группа и чем она отличается от простого, механического, или агрегатного скопления людей.

Социальные функции, выполняемые в обществе малыми группами, огромны, переоценить их невозможно. Достаточно вспомнить, что семья, является главным агентом первичной социализации, играющей важнейшую роль в становлении человеческой личности. Впрочем, не только семья, но и множество других первичных и вторичных групп, в состав которых мы включены, играют довольно важную социализирующую роль в нашей биографии: группы сверстников, дружеские компании, любительские кружки, спортивные команды – именно через них мы усваиваем все традиции, нормы и ценности, принятые в более широком сообществе наших современников и соотечественников. Не случайно многие исследователи довольно уверенно утверждают, что недостаток связей первичного типа может обернуться ухудшением личностных качеств человека и проявиться в определенной неполноценности и даже в девиантном поведении.

Большинство исследований в психологии выполнено на малых группах. В качестве причин можно выделить следующие:

1. Большая часть жизни человека протекает именно в малых группах. Это семья, коллектив одноклассников, компании сверстников, трудовой коллектив и т. д.
2. Именно в малых группах происходит развитие и формирование личности.
3. Посредством малых групп осуществляется связь личности с обществом.

Группа – ограниченная размером общность людей, выделяемая или выделяющаяся из социального целого по определённым признакам: характер деятельности, социальная или классовая принадлежность, структура, композиция, уровень развития и т.д.

Наиболее бесспорным представляется критерий определения группы, предложенный Куртом Левиным, который предполагал, что суть группы состоит во *взаимозависимости ее членов*. Следовательно, группа представляет собой «динамическое целое», а изменение в одной ее части влечет за собой изменения в любой другой части. Сплоченность группы определяется степенью взаимозависимости и взаимодействия всех частей или членов группы.

Удачнее других сформулировал рабочее определение группы Джозеф МакГрас. *Группа*, пишет он, – *это объединение, сложившееся из двух или более человек, которые с определенной мерой активности взаимодействуют друг с другом*. Обычно различные авторы выделяют следующие признаки группы:

1. Наличие структуры;
2. Наличие организации;

3. Активное взаимодействие членов группы;

4. Осознание себя членами группы как единого целого, как «Мы» в отличие от всех остальных людей, которые воспринимаются как «Они».

Иногда понятие «малая группа» трактуется как:

– собрание людей, включенных в координированную деятельность, сознательно или бессознательно подчиненную общей цели, достижение которой приносит участникам удовлетворение;

– миниатюрная социальная система, исследование которой дает понимание социального устройства в целом;

– жизненное пространство личности.

Существуют и другие подходы к описанию малой группы. Указываются, в частности, такие ее **критерии**, как:

– частота и продолжительность взаимодействия индивидов в группе;

– число составляющих ее членов;

– взаимоотношения и взаимовлияния членов группы;

– определенность ролей, которые исполняют отдельные индивиды;

– обособленность лидеров, влияющих на остальных членов группы;

– общность целей, деятельности и организации;

– наличие у членов группы «мы-чувства», единства группы;

– сплоченность людей, степень которой зависит, с одной стороны, от силы взаимного притяжения членов группы, а с другой — от интереса, вызываемого деятельностью группы.

Таким образом, любая совокупность людей может превратиться в группу как, впрочем, справедливо и обратное. Здесь многое зависит от продолжительности, долговременности действия тех факторов, которые приводят к возникновению той или иной группы. *Малая группа – совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности.*

Основные характеристики малой группы

1. Интегативность — мера единства, слитности, общности членов группы. Противоположное качество — разобщенность, дезинтеграция.

2. Микроклимат — психологическое самочувствие каждого индивида в группе, его удовлетворенность группой, комфортность пребывания в ней.

3. Референтность — принятие членами группы общих эталонов.

4. Лидерство — степень влияния тех или иных членов группы на группу в целом ради осуществления общих целей.

5. Интрагрупповая активность — мера внутри групповой активности ее членов.

6. Интергрупповая активность — степень активности группы в целом и ее членов с внешними группами.

7. Направленность группы — социальная ценность принятых ею целей, мотивов деятельности, ценностных ориентации и групповых норм.

8. Организованность — реальная способность группы к самоуправлению.

9. Эмоциональность — межличностные эмоциональные взаимосвязи членов группы; преобладающий эмоциональный настрой группы.

10. Интеллектуальная коммуникативность — характер межличностного восприятия и установления взаимопонимания, нахождения единого языка общения.

11. Волевая коммуникативность — способность группы противостоять трудностям и препятствиям; ее надежность в деятельности и поведении в экстремальных ситуациях.

Можно выявить и множество других признаков, определяющих малую группу, например:

– преимущественно прямой контакт между ее индивидами, непосредственное, личное («лицом к лицу») общение ее членов между собой;

– межличностное взаимодействие и взаимовлияние;

– общность цели деятельности;

– переживание общих чувств;

- общность внимания, интересов, мотивов, установок, норм, нравов, обычаев и привычек;
- внутренняя расчлененность групповых ролей;
- определенная локализация в пространстве и относительная устойчивость по времени.

А.И. Донцов выделяет ряд следующих *характеристик малых групп*:

1. Относительно регулярный и продолжительный контакт на минимальной дистанции, без посредников.
2. Общие цели, реализация которых позволяет удовлетворить индивидуальные потребности и интересы.
3. Участие в общей системе распределения функций и ролей в совместной жизнедеятельности, что предполагает кооперативную взаимозависимость участников.
4. Общие нормы и правила внутригруппового и межгруппового поведения.
5. Чувство солидарности членов группы друг с другом и признательности группе.
6. Ясное и дифференцированное (индивидуализированное) представление членов группы друг о друге.
7. Достаточно определённые и стабильные эмоциональные отношения, связывающие членов группы.
8. Люди, взаимодействующие в группе, представляют себя как членов одной и той же группы и аналогично воспринимаются со стороны.

Классификация малых групп

В целом, группы классифицируются по нескольким различающимся между собой основаниям и по дихотомическому принципу.

1. Лабораторные группы. Группы, специально создаваемые для выполнения экспериментальных заданий в лабораторных условиях. Речь идет, как правило, о группах, укомплектованных случайными лицами (часто за плату) на время эксперимента и с его окончанием прекращающих свое существование.

2. Естественные группы. Группы, функционирующие в реальных жизненных ситуациях. Имеются в виду преимущественно сложившиеся группы с определенной историей, нередко характеризующиеся довольно высоким уровнем социально-психологического развития.

3. Организованные группы (по иной терминологии — формальные, официальные). (**Э. Мэйо**). Представляют собой элементарные ячейки социальной организации, возникновение которых обусловлено необходимостью реализации соответствующих организационных функций. Иными словами, их появление вызвано нуждами организации и ею задано. Формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами, а так же строго распределены и роли всех членов группы, в системе подчинения так называемой структуре власти.

4. Спонтанные (или неформальные, неофициальные) **группы.** (**Э. Мэйо**). Зарождаются произвольно, стихийно, как в недрах организованных групп, так и вне их, в процессе общения индивидов, являясь результатом взаимных психологических (эмоциональных) предпочтений последних. Неформальная группа может создаваться внутри формальной.

5. Открытые группы. В основу классификации положена степень открытости, доступности группы влиянию окружающей ее социальной среды, общества.

6. Закрытые группы.

7. Стационарные группы.

8. Временные группы.

9. Группы членства (**Г. Хаймен**). Основанием для подобного деления является степень значимости группы для индивида с точки зрения его ориентации на групповые нормы и ценности, влияния группы на систему его установок. Данная группа рассматривается просто как место пребывания индивида в социуме, далекое от его установок и ценностных ориентаций.

10. Референтные группы (Г. Хаймен). Группа, чьи нормы и ценности индивид разделяет, соотнося с ней свои установки. Причем он делает это вне зависимости от членства в данной конкретной группе. Часто такие группы называют *эталонные*.

11. Первичные группы (Чарльз Кули). Первичными для людей являются те группы, в которых отношения строятся на взаимных личных симпатиях и приязни. Членство в таких группах служит для индивидов самостоятельной ценностью, такие группы для них наиболее близки и дороги.

12. Вторичные группы (Чарльз Кули). Во вторичные группы люди объединяются не на основе взаимной симпатии и эмоциональной привязанности, а во имя политических, экономических, профессиональных и т.д. интересов. К группам этого типа относятся различные официальные, политические, производственные и т.п. организации. Иными словами, вторичными, как правило, являются организованные группы.

13. Условные группы. Представляют собой аналитически выделяемые совокупности людей, обладающих каким-то общим признаком: возрастом, национальностью, образованием, половой или профессиональной принадлежностью, социальным статусом и т. д. Они условны потому, что не живут вместе, не заняты единой деятельностью, не связаны реальными контактами, то есть не представляют в жизни единой реальной ценности.

14. Реальные группы. Сообщества, в которых люди находятся вместе, объединены совместной деятельностью, одинаковыми условиями, обстоятельствами, событиями и осознают свою принадлежность к определенной группе.

15. Неформальные (неофициальные) группы - не имеет юридически фиксированного статуса. Для нее характерны отношения дружбы, проявления симпатии, эмоциональной притягательности, взаимопонимания и уважения. Мотивы, обуславливающие участие человека в деятельности той или иной неформальной группы, достаточно хорошо изучены. Это:

– *потребность в общении* (т.н. коммуникативная) в самых широких пределах - от попытки убить время за приятным разговором до надежды обрести духовно созвучного спутника жизни или, в крайнем случае, просто надежного друга;

– *желание чему-либо научиться*;

– *информационная потребность*, в частности, в сфере основного клубного интереса (диапазон может быть самым широким - от сплетен до культурных ценностей; в этом случае потребность, видимо, должна называться как-то иначе);

– *жажда реализации своих способностей*, будь то организаторский талант или талант поэта, музыканта, художника, исследователя, изобретателя, педагога;

– *потребность в приличествующем, на взгляд индивида, социальном статусе*, которого он почему-либо лишен в иных сферах;

– *стремление принести максимум пользы обществу*, в частности, пытаюсь воздействовать на него с преобразовательной целью.

Социально-психологическая структура группы.

Структура малой группы – это совокупность связей, складывающихся в ней между индивидами. Наличие в группе *функциональной структуры*, то есть распределение между её членами функций, необходимых для достижения цели совместной деятельности является отличительным признаком организованных групп, в отличие от стихийно сложившихся. Структура малой группы может быть зафиксирована в какой-то конкретный момент жизни этого социального организма, отражая актуальное его состояние, определенный баланс или дисбаланс между элементами социального целого.

Принято выделять две структуры (Э. Мэйо) малых групп:

1. Формальную структуру группы. Это совокупность связей и отношений между индивидами, определяемая формальными предписаниями (должностными инструкциями, официальной структурой организации, формальным статусом индивидов).

2. Неформальную структуру группы. Это реально складывающаяся в организации структура связей, коммуникаций и влияния.

Одна из таких моделей — *внутренняя и внешняя система Дж. Хоманса*. Основу данной теоретической конструкции составляют представления о некоторых основных элементах группового поведения, к которым автор относит:

- *индивидуальные действия* членов группы;
- их *эмоциональные отношения* друг к другу (или *чувства*);
- их *взаимодействия* в виде взаимосвязанного поведения.

К этим элементам добавляются еще и *групповые нормы* как определенные стандарты поведения, вырабатываемые группой. Согласно модели *Д. Хоманса*, каждая группа имеет своеобразную границу, внешней к которой является окружающая среда: физическая, техническая, социальная. Отсюда возникают задачи эффективного функционирования группы во внешней среде, порождаемые требованиями последней и вызывающие к жизни упомянутые выше элементы группового поведения. В своей совокупности они образуют *внешнюю систему*.

Однако жизнь группы не исчерпывается проблемами, связанными только с ее внешней средой. Групповое поведение, первоначально вызываемое необходимостью решения проблем внешней среды, порождает затем новый тип поведения. Непосредственно внешней средой он не побуждается и ориентирован на собственные проблемы группы. Лежащие в его основе элементы (*индивидуальные действия, взаимодействия, чувства*) составляют *внутреннюю систему*.

Другая *двухмерная модель групповой структуры* предложена *Р. Бейлсом*, делающим акцент на взаимодействии ее делового (относящегося к решению задачи) и межличностного (эмоционального) аспектов. Реализация членами группы определенных институционально заданных функций в сфере ведущей деятельности группы по решению задач, поставленных перед ней в рамках более широкой социальной общности (организации), порождает систему так называемых *официальных отношений*. Связи между реализующими свои роли индивидами образуют систему *неофициальных деловых отношений*, наряду с которой в группе сосуществует и система иных, традиционно называемых исследователями *неофициальных отношений* - отношений *эмоционального типа*, представляющих собой различные неинструментальные формы межличностного общения, т.е. то, что в обиходе можно назвать общением ради самого общения, а не по поводу какого-то дела.

Раздел 4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия

Тема 4.1. Социально-психологическая характеристика личности.

Личность, индивид, индивидуальность

Вопрос о том, что такое личность, какого человека можно назвать личностью - один из центральных не только для психологии, но и для философии, литературы, религии - практически для всех отраслей гуманитарного знания.

В психологии понятие личности является одним из основополагающих. Личность, - писал С.Л. Рубинштейн, - образует «основу, изнутри определяющую трактовку психики человека в целом. Все психические процессы составляют психическое содержание жизни личности. Каждый вид психических процессов вносит свой вклад в богатство ее внутренней жизни». С другой стороны, - подчеркивал он, - и все «психические процессы ... протекают в личности, и каждый из них в своем реальном протекании зависят от нее».

Понятие «личности» соотносится с такими понятиями как «индивид», «человек», «индивидуальность». Из этих понятий «человек» - самое широкое и общее, все остальные включаются в него.

Понятие «индивид» может относиться и к человеку, и к животному. Человек как индивид представляет собой биологический род, род *Homo sapiens*, «человек разумный». Индивид является носителем врожденных свойств и тех, которые получены, приобретены в ходе развития. Основные характеристики индивида – активность, целостность, устойчивость и специфичность взаимодействия с окружающим миром.

Личность - свободная индивидуальность, проявляющая способности действовать сознательно, целостно в рамках общественной необходимости, не противопоставляя себя обществу. Развитие личности рассматривается как результат процесса овладения (присвоения) человеком общественно-исторического опыта.

Отличительными психологическими признаками личности являются: сформированность психологических свойств и качеств; сознание, то есть способность

человека осознанно отражать окружающий мир, происходящие в нем события; самосознание - способность осознавать самого себя; саморегулирование, то есть управление своим поведением и деятельностью. Одним из признаков личности выступает активность, проявляющаяся в конкретной деятельности, общении и поведении. Эта деятельность может иметь большое общественное значение, и о человеке, добивающемся в ней высоких результатов, говорят как о полноценно развитой или даже выдающейся личности. Но деятельность может носить и антиобщественный характер (хищения, коррупция и др.) Тогда такого человека называют ущербной, асоциальной личностью.

Важным отличительным признаком личности является индивидуальность, то есть неповторимое сочетание психологических особенностей, определяющих социальный облик, стиль жизни и деятельности человека, которые отличают его от других людей. Иначе говоря, личность имеет свою «Я - концепцию», неповторимый образ мышления, деятельности и поведения.

Самосознание личности, «Я - концепция».

Для самого человека, субъективно, личность - это «Я». Мы думаем, размышляем о себе, даем себе отчет в своих поступках. Процесс осознания себя, своих потребностей, мотивов, своих качеств называется самосознанием.

Самосознание личности формируется очень рано. Оно основывается на тех элементарных ощущениях младенца, которые возникают, когда он направляет действие на самого себя. Еще И.М. Сеченов выделял возникающие в результате этого «цельное самоощущение» как первичную форму самосознания.

Самосознание развивается. Ребенок начинает говорить о себе «Я», узнавать себя в зеркале и на фотографиях (это происходит у разных детей в разное время, но, как правило, не позднее 2,5 – 3 лет). Постепенно он начинает осознавать себя как причину происходящих вокруг него и с ними событий. Начинает осознавать себя как субъект собственных действий и поступков. Понимать свои потребности, желания. Он стремится выразить себя через собственные действия («Я сам!»). С этим связан так называемый кризис трех лет. Важное влияние на развитие самосознания оказывает исполнение роли в играх, когда ребенок начинает четко отличать себя от исполняемой им в игре роли. В 6 – 7 лет происходит еще один существенный сдвиг в самосознании – ребенок начинает смотреть на себя со стороны, представлять, как он выглядит в глазах окружающих. Он смущается и от этого «кривляется». Недаром этот период носит название «кризис непосредственности».

Существенный сдвиг в развитии самосознания происходит в подростковом и юношеском возрастах. Человек начинает целенаправленно думать о себе, ставить перед собой вопросы «Кто Я? Какой Я? Кем мне быть? Каким мне быть? В чем смысл моей жизни? Могу ли Я уважать себя и за что?», т.е. думать о себе как о личности. Не случайно подростковый и юношеский возраст называют возрастом второго рождения личности, личности как периода открытия «Я» для самого себя.

Думая о себе, человек крайне редко бывает нейтрален, он всегда каким - то образом относится к себе. Поэтому мысли о себе всегда эмоционально окрашены и часто содержат оценку себя, отдельных сторон своей личности, деятельности. Мнение человека о себе реализуется в поведении, в отношениях с другими людьми, в его ожиданиях относительно того, чего следует ждать от себя в будущем. Они создают основу устойчивого личностного образования - «Я – концепции».

«Я – концепция» объединяет все знания человека о себе и то, как он оценивает себя. Она существует, но и на неосознанном уровне, отражая неосознанные, представления только в переживании установки человека по отношению к себе.

В «Я - концепции» обычно выделяют три основных компонента – когнитивный, эмоционально-оценочный и поведенческий.

1. Когнитивный компонент «Я – концепции» - «образ Я» - характеризует содержание представлений человека о себе. Содержание «Я – концепции» характеризуют две составляющие: (1) «присоединяющая», обеспечивающая объединение индивида с другими людьми и (2) дифференцирующая, способствующая его выделению по сравнению с другими и создающая основу для чувства собственной неповторимости, уникальности.

2. Второй компонент - эмоционально-ценностное отношение к себе – отражает отношение человека к себе в целом или к отдельным сторонам своей личности, деятельности и т.п. и проявляется в самоуважении, чувстве собственного достоинства, самооценке и уровне притязаний.

3. Третий компонент «Я – концепции» - поведенческий. Он определяет возможность саморегуляции. Способность человека принимать самостоятельные решения, управлять своим поведением, контролировать его, отвечать за свои поступки.

«Я - концепция» формируется под воздействием жизненного опыта человека, его деятельности, отношение к нему других людей. Чем ближе отношения, чем больше они обусловлены эмоциональными связями, тем большее влияние они оказывают на личность.

Первоначально она складывается под влиянием представлений о ребенке, отношений к нему любящих его людей, прежде всего родителей. Как правило, родители любят ребенка ни за какие – то особые успехи, таланты, а просто так, за то, что он – это он. В дальнейшем на нее начинают оказывать серьезное влияние жизненный опыт, условия, успехи и неудачи в деятельности, отношение других людей. Уже у детей «Я – концепция» сама приобретает активную роль в развитии человека, влияя на все стороны жизни человека, и тем самым на его собственное развитие.

Таким образом, в процессе жизни человека «Я - концепция» изменяется, обогащается, но может и упрощаться, меняется отношение человека к себе, его возможности саморегуляции. Однако в отличие от частных самооенок «Я - концепция» является все же относительно устойчивой. Устойчивость «Я – концепции» обеспечивает внутреннюю согласованность личности, ее цельность, последовательность ее поведения, преемственность во времени. Для человека очень важно иметь устойчивую систему представлений о себе, устойчивое отношение к себе. Именно это позволяет ему ставить перед собой определенные цели, видеть свое место среди других людей, строить планы на будущее. Но столь же важны для него и оперативно изменять отношение к себе, представлений о себе. Поэтому «Я – концепция» одновременно и достаточно устойчивое, динамично изменяющееся образование.

Какого человека можно называть личностью?

Л.И. Божович отвечала на этот вопрос так: «человек, являющийся личностью, обладает таким уровнем психического развития, который делает его способным управлять своим поведением и деятельностью...Личность, достигшая полного развития, характеризуется наличием собственных взглядов и отношений. Собственных моральных требований и оценок, делающих человека относительно устойчивым и независимым от ситуативных воздействий среды. Необходимой характеристикой личности является особая форма ее активность, связанная с наличием иерархического строения мотивационной сферы; человек, достигший такого уровня развития, способен действовать, не только следуя непосредственным побуждениям, но и в соответствии с сознательно поставленными целями и принятыми намерениями. Иными словами, для личности становится характерной активная, а не «реактивная» форма поведения».

Таким образом, человек, достигший определенного уровня личности, обладает определенной иерархией мотивов, т. е. способен подчинять низшие мотивы высшим, преодолевать непосредственные побуждения ради высших, т.е. действовать опосредованно. Он относительно независим от внешних воздействий и ведет себя в соответствии с собственными, самостоятельно, сознательно выработанными целями и намерениями.

Черты человека как индивидуальности могут проявляться в особенностях темперамента, характера интересах, потребностях, способностях. Они могут быть социально значимы и социально нейтральны. Например, способность к живописи может стать социально значимой, если человек становится художником, и может остаться нейтральной, если он рисует для себя, для своего удовлетворения и никому своих картин не показывает.

Человек как личность является носителем исторически выработанных и общественно, социально значимых качеств, форм поведения, деятельности. Качества личности, черты личности всегда значимы для других людей. Например, доброта – качество личности, потому, что она всегда направлена на других людей, а значит, и на общество в целом. Различные стороны, черты личности воспитываются, целенаправленно формируются.

Многие ученые (А.П. Петровский, В.А. Петровский и др.) считают, что человек является личностью настолько, насколько он способен отдать себя другим людям, оставить в них свой след. Только так он становится значимым и для себя. То, насколько человек значим как личность, во многом зависит от особенностей его деятельности, реализуемых в ней ценностей из тех, кто ее осуществляет.

Личность и социальные роли.

Слово «личность» в западных - английском, французском, немецком - языках первоначально означало маску в древнегреческом театре, которую надевал актер, исполняя роль. Этот же смысл содержится и в русском слове, от которого образовано слово «личность», - «личина». По словарю В. Даля, значение слова «личина» - «накладная рожа, харя, маска... Ложный, притворный вид, лукавое притворство».

Это послужило основанием для представлений о том, что «личность» - маска, которую человек надевает на себя, исполняя некоторую роль для общества, для близкого окружения (семьи, друзей), даже для самого себя. И эта маска часто скрывает его истинные черты, то, что он представляет собой на самом деле. Это положение легло в основу теории личности как носителя социальных ролей.

Согласно этой теории человек может в семье играть роль сына, в школе - ученика, в компании друзей - вожака, лидера. Роль формирует определенные ожидания со стороны других, определяя, как должен вести себя носитель («исполнитель») той или иной роли, она формирует его действия.

Ролью называется ожидаемое поведение, обусловленное статусом человека. Различаются социальные (безличные) и межличностные роли. Вместе с тем, взаимодействуя друг с другом в учении, труде, в быту и выполняя при этом различные роли, например, учителя, банкира, следователя, матери, люди остаются личностями. Поэтому любая социальная роль не означает абсолютно одинаковой для всех поведенческих стереотипов при ее осуществлении. Она всегда оставляет для исполнителя возможность проявлять в ней свою индивидуальность. Вследствие этого социальные (безличные ролевые) отношения становятся межличностными, или, как их назвал В.Н. Мясищев, психологическими.

Результат воздействия на личность со стороны других людей (общностей) зависит не только от особенностей последних, но всегда и от того, какие отношения уже успела «нажить» эта личность, какие потребности, интересы, склонности у нее за этими отношениями стоят, а также как имеющимися у этих людей характеристиками они отвечают на эти потребности, интересы, склонности личности. Именно этот параметр определяет знак и величину субъективно значимости другого человека или общности для личности, результат их влияния на нее.

Приобретая в своем развитии большую или меньшую автономность и выходя на более высокий уровень социально-психологической зрелости, личность может перерастать те или иные общности, членом которых она до этого была, и осуществлять поиск общностей или создавать такие из них, которые своими характеристиками отвечали бы ее возросшим запросам.

Необходимо заметить, что в результате воздействия личности не всегда происходит продвижение личности по прогрессивному пути развития. Ведь ее потребности, интересы и склонности могут носить и негативный характер, и тогда она испытывает тяготение к тем людям (общностям), о которых можно сказать, что они с этой личностью «одного поля ягоды».

Таким образом, отношения личности к воздействиям извне присущи избирательность и, как правило, активно нешаблонный характер познавательных, эмоциональных поведенческих ответов на них.

Социально-психологические характеристики личности.

Мировосприятие и мироотношение личности – понимание и отношение личности к окружающему миру, человеческому обществу, ценности своей жизни, восприятие окружающего социального бытия, необходимости самореализации и самоутверждения в обществе. Это мир в сознании человека и понимание себя в мире и смысла своей жизни.

Система потребностей личности, её мотивация на достижение самореализации и

самоутверждения. Согласно классификации А. Маслоу можно выделить пять групп потребностей, расположенных в виде пирамиды:

1) физиологические потребности (потребности в еде, воде, убежище, отдыхе и сексуальные потребности) – лежат в основании пирамиды;

2) потребности в надежности (потребности в защите от физических и психологических опасностей, уверенность в удовлетворении в будущем физиологических потребностей);

3) социальные потребности (потребности в понимании, причастности к какой-либо группе, привязанности и поддержке);

4) статусные потребности (потребность в уважении, самоуважении, личных достижениях, компетентности, признании);

5) потребности самовыражения (потребность в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности) – находятся на вершине пирамиды.

Расположение потребностей в виде пирамиды показывает, что потребности высшего уровня возникает после удовлетворения потребностей более низкого ряда. Однако, позже было показано, что достижение потребностей высшего уровня не обязательно идет через удовлетворение низших уровней. Так, высоко нравственный человек остаётся честным, даже будучи «на мели».

Цивилизованность личности – отношение личности к достижениям и ценностям человеческой культуры. Эта характеристика описывает личность как члена мирового сообщества, владеющего достижениями современной культуры, науки, техники, образования, интеллекта, морали, гуманизма, демократии, экологии, следующей моральным и правовым нормам и установкам, цивилизованным принципам жизни.

Гражданственность личности – это характеристика личности как члена общества, которому не равнодушна судьба Родины, ее народа, который знает и уважает его историю, традиции, культуру, считает себя его частью, соблюдает и уважает его нормы морали и права и др.

Групповая интегрированность личности предполагает идентификацию своей личности с конкретной общностью, совпадение ее намерений и действий с групповой динамикой, понимание единства с людьми, входящими в них. Групповая интегрированность должна сочетаться с гражданственностью.

Коммуникативность личности – построение отношений с людьми на основе открытости, доброжелательности, дружелюбности, способности к пониманию, сопереживанию (эмпатийности) и бескорыстной помощи (альтруистичности), демократичности, справедливости, порядочности и честности.

Социальная активность личности – социально-психологическая характеристика, согласно которой личность возлагает ответственность за свои поступки, успехи и неудачи, общественное положение на самого себя.

Самореализованность личности – уровень фактической реализованности психологических возможностей личности, их развитость, которая проявляется в возможностях достижения успеха в жизни.

Жизнестойкость личности – способность переносить трудности, невзгоды, неудачи в жизни, которых вовсе избежать нельзя, умение «держаться удар», не отчаиваться при неудачах, относиться к ним как к преодолимым, делать выводы и не повторять ошибок.

Самосознание личности – это осознание и оценка своего «Я-образа» в обществе, умение мысленно смотреть на себя со стороны, глазами других людей, умение оценивать себя с их позиций.

4.3. Лабораторные работы.

Учебным планом не предусмотрены.

4.4. Практические занятия.

<i>№ п/п</i>	<i>Номер раздела дисциплины</i>	<i>Наименование практического занятия</i>	<i>Объем (час.)</i>	<i>Вид занятия в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)</i>
1	1.	Предмет и методы психологии социального взаимодействия.	0,5	-
2		История развития психологии социального взаимодействия	0,5	-
3	2.	Понятие общения.	0,5	-
4		Вербальное и невербальное общение.	0,5	Работа в малых группах (0,5 часа)
5				
6	3.	Психология малых групп.	0,5	Тренинг в группе (0,5 часа)
7		Психология больших групп.	0,5	Работа в малых группах (0,5 часа)
8	4.	Социально-психологическая характеристика личности.	0,5	Работа в малых группах (0,5 часа)
9		Личность и социум.	0,5	-
ИТОГО			4	2

4.5. Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.

Учебным планом не предусмотрены.

5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>№, наименование разделов дисциплины</i>	<i>Кол-во часов</i>	<i>Компетенции</i>		<i>Σ комп.</i>	<i>t_{ср}, час</i>	<i>Вид учебных занятий</i>	<i>Оценка результатов</i>
		<i>ОК</i>	<i>ПК</i>				
		6	9				
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.	12	+	+	2	6	ЛР, ПЗ, СР	Зачет
2. Социальная психология общения.	27	+	+	2	13,5	ЛР, ПЗ, СР	Зачет
3. Социальная психология группового взаимодействия.	15	+	+	2	7,5	ЛР, ПЗ, СР	Зачет
4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия	14	+	+	2	7	ЛР, ПЗ, СР	Зачет
<i>всего часов</i>	68	34	34	2	34		

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (задания для СР с. 30-36, 41-43, 52-55, 58-61).

2. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмонина. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

3. Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск : БрГУ, 2013. - 148 с. (задания для СР с. 9-10, 10-11, 43, 44).

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	Наименование издания	Вид занятия	Количество экземпляров в библиотеке, шт.	Обеспеченность, (экз./чел.)
1	2	3	4	5
Основная литература				
1.	Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234.	Лк ПЗ СР	1 (эр)	1
2.	Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130.	Лк ПЗ СР	1 (эр)	1
3.	Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554.	Лк ПЗ СР	1 (эр)	1
Дополнительная литература				
4.	Билан, М.А. Психология молодежного общения: учебное пособие / М.А. Билан, М.М. Горбатова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет». - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. - 153 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1771-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328.	ПЗ СР	1 (эр)	1

5.	Марченко, Е.М. Социально-психологические особенности взаимосвязи лидера и малой группы в деятельности клубов исторической реконструкции: монография / Е.М. Марченко. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 164 с.: ил. - Библиогр.: с. 148-159. - ISBN 978-5-4475-4104-0; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334.	ПЗ СР	1 (эп)	1
6.	Муранов, Д.О. Проблема малой группы в социальной психологии / Д.О. Муранов. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с. - ISBN 978-5-504-00544-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426.	ПЗ СР	1 (эп)	1
7.	Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495.	ПЗ СР	1 (эп)	1
Методические разработки				
8	Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмолина. - Братск : БрГУ, 2015. - 158 с.	ПЗ СР	1 (эп)	1

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронный каталог библиотеки БрГУ
http://irbis.brstu.ru/CGI/irbis64r_15/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=BOOK&P21DBN=BOOK&S21CNR=&Z21ID=.
2. Электронная библиотека БрГУ
<http://ecat.brstu.ru/catalog> .
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»
<http://biblioclub.ru> .
4. Электронно-библиотечная система «Издательство «Лань»
<http://e.lanbook.com> .
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
<http://window.edu.ru> .
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru> .
7. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ)
<https://uisrussia.msu.ru/> .
8. Национальная электронная библиотека НЭБ
<http://xn--90ax2c.xn--plai/how-to-search/> .

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Работа на лекциях: ведение конспекта лекционного материала для успешного использования его при подготовке к зачету, закрепления и расширения теоретических знаний. После проработки лекционного материала обучающийся должен четко владеть следующими аспектами по каждой лекции:

- знать тему;
- четко представлять план лекции;
- уметь выделять основное, главное;
- усвоить значение примеров и иллюстраций.

Практические занятия ориентированы на закрепление изученного теоретического материала и формирование определенных профессиональных умений и навыков. Обучающиеся готовят ответы по представленным вопросам, выполняют конкретные задания, упражнения, моделируют ситуации профессиональной деятельности, решают комплекс учебно-профессиональных задач.

Самостоятельная работа включает: работу с монографиями, учебными пособиями, учебниками, Интернет-ресурсами; работу с периодической печатью; задания, направленные на решение педагогических ситуаций; задания для самоисследования; задания, направленные на формирование общеучебных умений; творческие задания.

При подготовке к зачету по дисциплине необходимо повторить весь материал учебной дисциплины, изученный как в процессе аудиторных занятий, так и самостоятельной работы.

9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических занятий.

Практическое занятие № 1

Тема: Предмет и методы психологии социального взаимодействия.

Цель: Углубить представление о предмете и методах психологии социального взаимодействия.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Последовательность работы.

Деятельность преподавателя:

- выдает темы докладов;
- определяет сроки подготовки доклада;
- оказывает консультативную помощь студенту;
- определяет объем доклада;

- указывает основную литературу;
- оценивает доклад и презентацию в контексте занятия.

Деятельность обучающегося:

- собирает и изучает литературу по теме;
- выделяет основные понятия;
- вводит в текст дополнительные данные, характеризующие объект изучения;
- оформляет доклад и иллюстрирует компьютерной презентацией;
- озвучивает в установленный срок.

Инструкция докладчикам и содокладчикам.

Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации (доклада);
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока должны сопровождаться иллюстрациями разработанной компьютерной презентации.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-4 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 9-10).

Основная литература:

Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130).

Дополнительная литература:

Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Общие вопросы психологии социального взаимодействия.
2. Предмет и методы психологии социального взаимодействия.
3. Понятие «социальное взаимодействие».
4. Формы социального взаимодействия.

Практическое занятие № 2

Тема: История развития психологии социального взаимодействия.

Цель: Углубить представление о предмете и методах психологии социального взаимодействия.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 5-8 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 10-11).

Основная литература:

Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234).

Дополнительная литература:

Марченко, Е.М. Социально-психологические особенности взаимосвязи лидера и малой группы в деятельности клубов исторической реконструкции : монография / Е.М. Марченко. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 164 с. : ил. - Библиогр.: с. 148-159. - ISBN 978-5-4475-4104-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:[://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Основные этапы развития психологии социального взаимодействия
2. История развития западной социальной психологии XX в. и ее основные теоретические подходы
3. Развитие отечественной психологии социального взаимодействия
4. Парадигмы психологии социального взаимодействия

Практическое занятие № 3

Тема: Понятие общения.

Цель: Углубить представление о формах, средствах, функциях, закономерностях общения.

Форма проведения занятия: доклады и последующее обсуждение. На каждом занятии группа делится на подгруппы по количеству вопросов. каждая группа готовит свой вопрос. Структура работы над вопросом на семинаре:

1. Доклад (3 человека);
2. Вопросы аудитории к докладчику.
3. Организация работы с аудиторией, направленная на более глубокое понимание вопроса.

Вопросы для обсуждения:

1. Содержание, цели и средства общения. Формы, функции, виды и уровни общения. Основные закономерности общения.
2. Воздействие в процессе общения. Виды воздействия.
3. Общение как коммуникация.
4. Общение как перцептивный процесс. Механизмы социальной перцепции.
5. Интерактивная сторона общения. Синтоническая модель общения и транзактный анализ.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы:

1. Самостоятельно изучить Транзактный анализ Эрика Берна.
2. Самостоятельно изучить Синтоническую модель общения.

Основная литература:

Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130).

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмоница. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

2. Билан, М.А. Психология молодежного общения: учебное пособие / М.А. Билан, М.М. Горбатова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального

образования «Кемеровский государственный университет». - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. - 153 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1771-4 ; То же [Электронный ресурс].

URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Каково влияние социальных стереотипов.
2. Предмет и методы психологии социального взаимодействия.
3. Понятие «социальное взаимодействие».
4. Формы социального взаимодействия.

Практическое занятие № 4

Тема: Вербальное и невербальное общение.

Цель: Углубить представление о формах, средствах, функциях, закономерностях общения.

Форма проведения занятия: работа в малых группах.

Описание: Преподаватель разбивает группу на малые подгруппы по 3-5 человек. Малые подгруппы формируются, чтобы обсудить тему (решить задание) и затем изложить для всей остальной аудитории взгляды, мнения, вопросы или выводы группы (путем выступления лидера группы). Большой акцент делается на обмене информацией и возможности ответить от «всей группы».

Метод хорош тем, что его можно использовать при работе с большими группами (25 – 30 человек).

Упражнение 1. Выражение своего эмоционального состояния невербальными средствами.

Цели: развитие чувствительности к невербальным средствам общения; тренировка умения выражать свое эмоциональное состояние.

Порядок работы.

Упражнение посвящено попытке реализовать свои актерские способности.

При обсуждении игры педагогу следует обратить внимание ее участников на изменение собственного эмоционального состояния в ходе игры. Это становится, как правило, началом исследования основных вопросов: как мы чувствуем изменение эмоционального состояния в себе? Как выражаем это состояние? Как его замечаем?

Участники делятся на две группы: первая - актеры, вторая - зрители.

Руководитель предлагает актерам темы инсценировок:

а) идти против ветра;

туда, куда не хочется;

так, чтобы кого-нибудь не разбудить;

б) идти с тем, кто веселее всех;

с тем, кто напоминает кого-нибудь из жизни знакомых;

с самым симпатичным для тебя человеком в этой группе;

с тем, кто вызывает настороженность;

с тем, кого бы ты хотел изменить.

Группа зрителей должна понять, кого показывают актеры. Затем группы меняются ролями, и предлагаются следующие темы:

мы куда-нибудь идем, и вдруг... (встреча с неожиданностью)

... понимаем, что что-нибудь забыли;

... не хватает денег (нет жетона для телефона);

... видим человека, который нам очень нравится;

... видим человека, которому хотим понравиться;

... узнаем, что на чулке (рукаве и т. д.) дырка.

Обсуждение.

Что помогает осознать, выразить чувство? Что помогает нам понять, что чувствует другой человек?

После обсуждения руководитель предлагает систематизировать невербальные реакции, которые помогают узнавать эмоцию, и классифицировать типичные жесты, пантомиму, мимику.

Упражнение 2. «Испорченный телефон».

Все (или несколько человек) выходят из комнаты. Заходит первый участник, ведущий говорит ему небольшую фразу (можно прочитать любое предложение из книги, газеты, учебника). Заходит второй участник, первый участник сообщает ему ту же фразу. И так каждый, входя, выслушивает фразу, которую ему сообщает предыдущий участник, и передает следующему. Последний участник сообщает всем услышанную фразу. Те, кто находятся в комнате, не должны помогать или выражать свои эмоции по поводу услышанного.

Задания для самостоятельной работы. Задания 2,3 из методических указаний: Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмони́на. - Братск : БрГУ, 2015. - 158 с. (с. 39-40).

Основная литература:

Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130).

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмони́на. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

2. Билан, М.А. Психология молодежного общения: учебное пособие / М.А. Билан, М.М. Горбатова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет». - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. - 153 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1771-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Вербальное общение.
2. Невербальное общение.

Практическое занятие № 5

Тема: Барьеры общения. Конструктивное общение.

Цель: Изучить возможные барьеры общения и способы конструктивного общения.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Последовательность работы.

Деятельность преподавателя:

- выдает темы докладов;
- определяет сроки подготовки доклада;
- оказывает консультативную помощь студенту;
- определяет объем доклада;
- указывает основную литературу;
- оценивает доклад и презентацию в контексте занятия.

Деятельность обучающегося:

- собирает и изучает литературу по теме;
- выделяет основные понятия;
- вводит в текст дополнительные данные, характеризующие объект изучения;
- оформляет доклад и иллюстрирует компьютерной презентацией;
- озвучивает в установленный срок.

Инструкция докладчикам и содокладчикам.

Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации (доклада);
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока должны сопровождаться иллюстрациями разработанной компьютерной презентации.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-10 из методических указаний: Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмони́на. - Братск : БрГУ, 2015. - 158 с. (с. 65-72).

Основная литература:

Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130).

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмони́на. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

2. Билан, М.А. Психология молодежного общения : учебное пособие / М.А. Билан, М.М. Горбатова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет». - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. - 153 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1771-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278328).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Барьеры общения.
2. Конструктивная коммуникация.
3. Неконструктивная коммуникация.

Практическое занятие № 6

Тема: Психология малых групп.

Цель: Углубить представление о видах, основных характеристиках, социально-психологической структуре малых групп и их динамики.

Форма проведения занятия: тренинги в группе.

Тренинг толерантности

Современное образование как мощнейший социальный институт дает учащимся отнюдь не только знания, умения и навыки, но и со всей его нынешней педагогической

мощью формирует у учащихся определенное мировоззрение, определенные ценности и образцы поведения (как относится к этому миру, к себе и себе подобным).

Толерантность – терпеливость, выносливость, психическая устойчивость при наличии фрустраций и стрессов, сформировавшихся в результате снижения чувствительности к их повторяющемуся воздействию. Существует также понимание толерантности, которое связывается с терпимостью к различным мнениям, непредубежденностью к оценке людей и событий.

Предлагаем следующий тренинг, как пример по формированию толерантности. Задачи данного тренинга:

- формирование у будущих специалистов установок на толерантное взаимодействие;
- вооружение студентов знаниями и умениями формирования толерантности;
- выработка потребности и начальных умений исследовательской и моделирующей деятельности в области толерантности.

Цель: стимулировать потребность в самопознании и познании особенностей окружающих, сформировать представления о «факторе объединения» данной группы, толерантность к себе и к одноклассникам.

1. Разминка Упражнение «мировое приветствие»

Приветствовать одноклассников без слов принятыми в различных странах способами:

- Россия – объятие и троекратное лобзание поочередно в обе щеки.
- Китай – легкий поклон со скрещенными на груди руками.
- Франция – рукопожатие и поцелуй в обе щеки.
- Индия – легкий поклон, ладони вытянуты по бокам
- Япония – легкий поклон, руки и ладони вытянуты по бокам.
- Испания – поцелуй в щеки, ладони лежат на предплечьях партнера.
- Германия – простое рукопожатие и взгляд в глаза.
- Эскимосская традиция – потереться друг о друга носами.

Упражнение «Изменяющаяся комната» (модификация)

Передвигаться по комнате и реагировать на ее «изменения». При этом реагировать надо так, как человек обычно поступает в подобных ситуациях. Вся комната залита ярким оранжевым светом, свет повсюду – на стенах, на полу. А сейчас в комнату заходит страшный, ужасный Франкенштейн. Наступает темнота. Вдруг ужасы исчезают, сквозь окно пробивается лучик света, постепенно становится светлее, но вы замечаете, что комната наполнена жвачкой, липкой, сладкой. Вы пробираетесь сквозь нее ... а теперь пошел серый дождь. Все вокруг стало мокрым и печальным.

2. Основная часть Упражнение «Я – хороший, ты – хороший»

Участники находятся в кругу, у ведущего в руке мяч. Ведущий подбрасывает мяч вверх и называет свое положительное качество, начинающееся на первую букву имени. Затем кидает мяч другому и называет положительное качество этого человека, начинающееся на первую букву его имени. Мяч должен побывать у всех.

- Какие чувства вы испытывали, когда мяч оказывался у вас в руках и было необходимо назвать свое положительное качество?
- Какие чувства испытывали, когда вы делали комплимент другому?
- Какие чувства испытывали, когда комплимент сделали вам?

Упражнение «Никто не знает ...»

Участники бросают друг другу мяч со словами: «Никто из нас не знает, что (или у меня) ...»

- Было ли задание сложным и почему?
- Узнали ли вы о других что-то новое?

Упражнение «Рюкзачок успеха»

Ведущий объясняет участникам, что для того, чтобы в жизни добиться успеха, нужно уметь, прежде всего, правильно общаться с людьми. Но это очень сложно. Общение с другими людьми требует наличия у человека разных качеств. Педагог предлагает студентам собрать «рюкзачок успеха». Для этого каждый студент на отдельном листочке записывает два качества: первое помогает ему добиться успеха в общении, а второе – мешает. Затем все листочки подписываются и собираются в один яркий рюкзачок. Далее работа может

проходить по одному из вариантов. 1 вариант – ведущий по одному листочку достает из рюкзака, зачитывает написанное, а студенты определяют «обладателя» этих качеств; 2 вариант – рюкзачок открывается через небольшой отрезок времени, и происходит анализ изменений в каждом студенте: остались ли хорошие качества, смог ли студент избавиться от плохих.

- Что показалось сложным в этом упражнении?
- Кем считаете себя – пессимистом или оптимистом?
- Что вы понимаете под словом «успех»?
- Как вы собираетесь развивать свои положительные качества и бороться с отрицательными?

Упражнение «Объединялка»

Отстаиваются в сторону стулья и столы, чтобы участники могли свободно ходить по помещению. На время игры для каждого раунда понадобятся по четыре больших листа бумаги (формат А3) и скотч. Необходимо прикрепить в четырех углах комнаты листы бумаги и написать на них названия цветов (красный, синий, зеленый, желтый). Листы крепятся на видных местах. Члены группы становятся на середину комнаты. Объясняется, что в ходе игры участники смогут лучше узнать друг друга. Сначала все ходят по комнате, затем каждый останавливается у того листа бумаги, который кажется ему самым подходящим. Все участники, собравшиеся в одном углу, рассказывают друг другу, почему они выбрали именно этот цвет. Каждый должен запоминать всех, кто находится в том же углу (3 минуты). Во втором раунде можно написать на новых листах четыре времени года. В третьем раунде можно использовать названия четырех музыкальных инструментов, например: скрипка, саксофон, арфа, барабан. В четвертом, возможно, нарисовать на бумаге геометрические фигуры, например, треугольник, квадрат, круг и фигуру неправильной формы. После каждого раунда игроки собираются в середине комнаты. Порядок игры соблюдается четко: участники должны останавливаться возле того места бумаги, надпись на котором нравится им больше всего. При этом они запоминают всех остановившихся рядом. В конце игры подведите итоги, задав участникам следующие вопросы:

- Какие участники чаще оказывались в одной и той же группе?
- Какие игроки оказались в одной группе редко \ вообще ни разу?
- что интересного каждый из вас узнал о других членах группы?

Упражнение «Сменяющиеся команды»

Отставить в сторону стулья и столы, чтобы участники могли свободно ходить по помещению. Понадобится свисток (или колокольчик) и произносится команда, например, «Четверки!». Это означает, что игроки должны как можно быстрее образовать группы по четыре человека в каждой. Как только команды появились, называется действие, которое должны выполнить игроки, например, «пожмите каждому руку и представьтесь друг другу», затем подается следующий сигнал. Необходимо следить за тем, чтобы каждый раз по сигналу образовывались новые команды. Предлагаются новые действия, интересные темы. Основная идея игры заключается в том, чтобы участники все время находились в движении, общались и разговаривали с как можно большим количеством людей.

Возможны варианты раундов представлены ниже:

- «Тройки!» - участники берутся за руки и рассказывают друг другу, какие запахи им особенно нравятся;
- «Шестерки!» - игроки выставляют вперед правое плечо, каждый говорит о том, что умеет хорошо делать;
- «Четверки!» - все члены команды поднимают руки над головой и сообщают о месте своего рождения;
- «Пятерки» - игроки поднимают брови, каждый говорит о том, кого считает лучшим из мужчин или прекраснейшей из женщин;

В конце занятия игроки собираются в середине комнаты, выстраиваются и обхватывают за талию стоящих рядом. Ведущий предлагает всем сделать шаг вперед, чтобы круг стал настолько тесным, насколько это возможно, и громко крикнуть: «А-а-а!». Еще одна возможность: члены команды совместными усилиями должны изобразить какой-либо предмет (явление, животное и пр.), например: «Шестерки! Все вместе создайте загадочную

машину (счастливого зверя, космический корабль)». – Кто чаще всего оказывался рядом с вами, а кто очень редко? Как вы думаете почему? - Сложно ли было выполнять задание? -

Удалось ли вам каждый раз настроиться на совместную работу?

Упражнение «Угадай, о ком идет речь»

Каждый участник описывает – по возможности объективно и безоценочно – одного члена группы по выбору. Все остальные пытаются угадать, о ком идет речь. Материалы: бумага и карандаши. Члены группы рассаживаются за столами так, чтобы все могли видеть друг друга. Каждый участник выбирает кого-нибудь из группы и письменно фиксирует его особенности: черты лица, одежду, строение тела, характерные движения. Не следует давать никаких психологических заключений. Например, нельзя говорить: «Андрей – нервный, сейчас в хорошем настроении, преисполнен сознания собственного достоинства..» описание должно быть по возможности более точным, но не содержать указаний, которые позволили бы сразу же установить личность выбранного человека. Членам группы следует работать аккуратно, чтобы никто не заметил, за кем ведется наблюдение. На составление письменного портрета отводится 6 минут. Один за другим участники зачитывают свои заметки, а остальные каждый раз отгадывают, кто был описан.

- Легко ли бы вести наблюдение и оформить результаты своего наблюдения?

- Какие чувства вы испытывали, когда вас описывали?

- Легко ли вы узнали описание себя другим?

- Какие чувства вы испытывали, когда описывали другого?

- Кого из группы описывали чаще, кого реже? Почему?

3. Заключительная часть. Упражнение «письмо далекому себе»

Участники предлагается написать письмо, которое откроет каждый из них только через много-много лет, когда станет взрослым. План письма: 1) приветствие, рассказ об увлечениях, интересах; 2) описание себя в настоящем и описание-воображение себя в будущем; 3) цель жизни в настоящем

- Какие чувства вы испытывали, когда начинали писать письмо? Какие мысли возникли?

- Что ощутили, когда письмо было закончено?

- Какие качества позволяет развить в себе данное задание?

Упражнение «Заповеди на черный день»

Нарисовать на доске большую таблицу, изображенную на бланках. Участники сидят в кругу. Ведущий заводит разговор о том, что у каждого из людей случаются приступы хандры, «кислого» настроения, когда кажется, что ты ничего не стоишь в этой жизни, ничего у тебя не получается. В такие моменты как – то забываются все собственные достижения, одержанные победы, способности, радостные события. А ведь каждому из нас есть, чем гордиться. Иногда полезно человеком составить памятку, в которую заносятся достоинства, достижения, способности человека.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие малых групп и коллективов
2. Основные характеристики малой группы
3. Классификация малых групп
4. Социально-психологическая структура группы
5. Формально-статусное измерение
6. Социометрическая структура малой группы
7. Коммуникативная структура малой группы
8. Ролевая структура малой группы
9. Структура социальной власти и влияния в малой группе

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-24 из методического пособия: Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (с. 30-36).

Основная литература:

Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234>.

Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554>.

Дополнительная литература:

Муранов, Д.О. Проблема малой группы в социальной психологии / Д.О. Муранов. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с. - ISBN 978-5-504-00544-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426>.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Понятие «групповая динамика».
2. Лидерство в малых группах.
3. Параметрический подход Л.И. Уманского.
4. Стратометрическая концепция А.В. Петровского.
5. Модель развития малой группы Б. Такмена.
6. Трёхфазная модель И. Ялома и К. Хека.
7. Модель развития малых групп М. Вудкока и Д. Френсиса.
8. Концепция И. П. Волкова.
9. Концепция Т. Санталайнена, Т. Воутилайнена и П. Лоренне.
10. Модель развития малых групп Н. Обера.
11. Диагностика уровня развития группы А.Н. Лутошкина.
12. Модель группообразования Е. Марби.

Практическое занятие № 7

Тема: Психология больших групп.

Цель: Углубить представление о видах, основных характеристиках, социально-психологической структуре больших групп.

Форма проведения занятия: работа в малых группах.

Описание: Преподаватель разбивает группу на малые подгруппы по 3-5 человек. Малые подгруппы формируются, чтобы обсудить тему (решить задание) и затем изложить для всей остальной аудитории взгляды, мнения, вопросы или выводы группы (путем выступления лидера группы). Большой акцент делается на обмене информацией и возможности ответить от «всей группы».

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-8 из методического пособия: Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (с. 41-43).

Основная литература:

Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234>.

Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554>.

Дополнительная литература:

Муранов, Д.О. Проблема малой группы в социальной психологии / Д.О. Муранов. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с. - ISBN 978-5-504-00544-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426>.

Практическое занятие № 8

Тема: Социально-психологическая характеристика личности.

Цель: Изучить социально-психологические характеристики личности.

Форма проведения занятия: работа в малых группах.

Описание: Преподаватель разбивает группу на малые подгруппы по 3-5 человек. Малые подгруппы формируются, чтобы обсудить тему (решить задание) и затем изложить для всей остальной аудитории взгляды, мнения, вопросы или выводы группы (путем выступления лидера группы). Большой акцент делается на обмене информацией и возможности ответить от «всей группы».

Задания для самостоятельной работы. Задания 1 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 43).

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-14 из методического пособия: Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (с. 52-55).

Основная литература:

Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234).

Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554).

Дополнительная литература:

Муранов, Д.О. Проблема малой группы в социальной психологии / Д.О. Муранов. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с. - ISBN 978-5-504-00544-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Специфика социально-психологического понимания личности.
2. Теории личности.
3. Образ «Я» и «Я-концепция».
4. Социализация.
5. Роли и статусы.

Практическое занятие № 9

Тема: Личность и социум.

Цель: Углубить представление о воздействии группы на личность и личности на группу, основных характеристиках, социально-психологической структуре больших групп.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Последовательность работы.

Деятельность преподавателя: выдает темы докладов; определяет сроки подготовки доклада; оказывает консультативную помощь студенту; определяет объем доклада; указывает основную литературу; оценивает доклад и презентацию в контексте занятия.

Деятельность обучающегося: собирает и изучает литературу по теме; выделяет основные понятия; вводит в текст дополнительные данные, характеризующие объект изучения; оформляет доклад и иллюстрирует компьютерной презентацией; озвучивает в установленный срок.

Инструкция докладчикам и содокладчикам.

Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации; уметь

дискутировать и быстро отвечать на вопросы; четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин. Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать: название презентации (доклада); сообщение основной идеи; современную оценку предмета изложения; краткое перечисление рассматриваемых вопросов; живую интересную форму изложения; акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока должны сопровождаться иллюстрациями разработанной компьютерной презентации.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 2 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 44).

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-8 из методического пособия: Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (с. 58-61).

Основная литература:

Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234>.

Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554>.

Дополнительная литература:

Марченко, Е.М. Социально-психологические особенности взаимосвязи лидера и малой группы в деятельности клубов исторической реконструкции: монография / Е.М. Марченко. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 164 с.: ил. - Библиогр.: с. 148-159. - ISBN 978-5-4475-4104-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334>.

Муранов, Д.О. Проблема малой группы в социальной психологии / Д.О. Муранов. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с. - ISBN 978-5-504-00544-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141426>.

Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495>.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Стратификация полов в разных культурах.
2. Индивидуальные характеристики.
3. Гендерная демография.
4. Личностные характеристики и гендер.
5. Гендерные отношения.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN NoLevel
2. Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN NoLevel
3. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Security

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

<i>Вид занятия</i>	<i>Наименование аудитории</i>	<i>Перечень основного оборудования</i>	<i>№ ПЗ</i>
1	2	3	4
ПЗ	Лекционные аудитории	-	-
ПЗ	Лекционные аудитории	-	ПЗ № 1 - № 9
СР	ЧЗ 3 ЧЗ 2	Оборудование 15 ПК-CPU 5000/RAM 2Gb/HDD (Монитор TFT 19 LG 1953S-SF); принтер HP LaserJet P3005 Оборудование 10 ПК i5-2500/H67/4Gb (Монитор TFT 19 Samsung); принтер HP LaserJet P2005D	-

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-6 ПК-9	Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия	1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.	1.1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия. 1.2. История развития психологии социального взаимодействия.	Вопросы к зачету 1.1.-1.8.
	Готовность применять знания и требовать от подчиненных выполнения правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда	2. Социальная психология общения.	2.1. Понятие общения. 2.2. Вербальное и невербальное общение.	Вопросы к зачету 2.1.-2.5.
		3. Социальная психология группового взаимодействия.	3.1. Психология малых групп. 3.2. Психология больших групп.	Вопросы к зачету 3.1.-3.13.
		4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.	4.1. Социально-психологическая характеристика личности. 4.2. Личность и социум.	Вопросы к зачету 4.1.-4.9.

2. Вопросы к зачету

№ п/п	Компетенции		ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	№ и наименование раздела
	Код	Определение		
1	2	3	4	5
1	ОК-6 ПК-9	Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия Готовность применять знания и требовать от подчиненных выполнения правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной	1.1. Общие вопросы психологии социального взаимодействия. 1.2. Предмет и методы психологии социального взаимодействия. 1.3. Понятие «социальное взаимодействие». 1.4. Формы социального взаимодействия. 1.5. Основные этапы развития психологии социального взаимодействия. 1.6. История развития западной социальной психологии XX в. и ее основные теоретические подходы. 1.7. Развитие отечественной	1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.

		<p>безопасности и норм охраны труда</p>	<p>психологии социального взаимодействия. 1.8. Парадигмы психологии социального взаимодействия.</p>	
			<p>2.1. Структура процесса общения. 2.2. Невербальная коммуникация. 2.3. Способы вербального воздействия. 2.3. Коммуникативная сторона общения. 2.4. Перцептивная сторона общения. 2.5. Интерактивная сторона общения.</p>	<p>2. Социальная психология общения.</p>
			<p>3.1. Определение понятия «малая группа». 3.2. Отечественные и зарубежные подходы в изучении малых групп. 3.3. Основные и структурные характеристики малых групп. 3.4. Образование и развитие малой группы. 3.5. Феномены и эффекты малых групп. 3.6. Лидерство и руководство в малой группе. 3.7. Стихийные группы как кратковременные объединения большого числа людей. 3.8. Толпа: основные виды, понятия, формирование, трансформация. 3.9. Слухи и паника. 3.10. Этнические группы и классы как субъекты исторического процесса. Нации. 3.11. Групповое сознание, обычаи и традиции как социально-психологические регуляторы жизнедеятельности больших групп. 3.12. Общественное мнение. Общественное настроение. 3.13. Психология массовой коммуникации.</p>	<p>3. Социальная психология группового взаимодействия.</p>
			<p>4.1. Специфика социально-психологического понимания личности. 4.2. Теории личности. 4.3. Образ «Я» и «Я-концепция». 4.4. Социализация. Роли и статусы. 4.5. Стратификация полов в разных культурах. 4.6. Индивидуальные характеристики. 4.7. Гендерная демография. 4.8. Личностные характеристики и гендер.</p>	<p>4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.</p>

		4.9. Понятие социальной установки. Формирование и изменение социальных установок.	
--	--	---	--

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
<p>Знать: ОК-6 - основы психологии; социально-психологические основы взаимодействия в коллективе, влияние личности на группу и группы на личность; ПК-9 - особенности взаимодействия с подчиненными при выполнении основных правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда;</p> <p>Уметь: ОК-6 - анализировать и прогнозировать сложные социальные ситуации и предлагать пути их урегулирования; кооперироваться с коллегами и быть готовым к работе в коллективе; ПК-9 - применять знания психологии при взаимодействии с коллективом при применении правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда;</p> <p>Владеть: ОК-6 - навыками решений практических задач при работе в команде; ПК-9 - навыками конструктивного общения с коллективом при выявления рисков в области безопасности труда и здоровья персонала.</p>	Зачтено	оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если вопросы раскрыты, изложены логично, без существенных ошибок, показано умение анализировать социально – психологические феномены взаимодействия в коллективе, иллюстрировать теоретические знания по основным вопросам психологии, продемонстрировано владение навыками решения практических задач по работе в команде. Допускаются незначительные ошибки.
	Не зачтено	оценка «не зачтено» выставляется, если не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы компетенции, умения и навыки.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Дисциплина «Психология социальных взаимодействий» направлена на ознакомление с закономерностями, особенностями поведения и деятельности людей, которые обусловлены их социальным взаимодействием; на получение теоретических знаний и практических навыков в области психологии социального взаимодействия для их дальнейшего использования в практической деятельности.

Изучение дисциплины «Психология социального взаимодействия» предусматривает:

- лекции,
- практические занятия;
- самостоятельную работу.

В ходе освоения раздела 1 «Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк» студенты должны уяснить основные понятия психологии социального взаимодействия, изучить методы психологии и познакомиться с ее историей развития. Во 2 разделе «Социальная

психология общения» рассматриваются такие темы: понятие общения, вербальное и невербальное общение. В 3 разделе «Социальная психология группового взаимодействия» обучающиеся изучат следующие темы: психология малых групп, психология больших групп. 4 раздел «Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия» направлен на изучение личности, а также на изучение взаимодействия личности и социума.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на первом этапе обратить внимание на подготовку к практическим занятиям. Практические занятия являются одним из важнейших видов теоретического и практического обучения студентов. Целью практического занятия является углубленное изучение дисциплины, привитие обучающемуся навыков самостоятельного поиска и анализа учебной информации, формирование и развитие у него научного и профессионального мышления, умения активно участвовать в дискуссии, делать правильные выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение, развитие навыков применения полученных теоретических знаний в языковой практике изложения мыслей. Подготовка студента к практическому занятию осуществляется на основании плана раскрытия темы практического занятия, которое разрабатывается преподавателем на основе рабочей программы и доводится до сведения студента своевременно. При подготовке к практическому занятию студенту необходимо изучить внимательно основные вопросы темы. Важным условием успешной подготовки к практическому занятию является четкая организация самостоятельной работы студентов по изучению учебной и дополнительной литературы. Умение анализировать и применять для ответов на вопросы и решения задач и заданий полученные знания при самостоятельной подготовке в значительной степени определяет успешность освоения материала по дисциплине и формирование у студентов соответствующих компетенций.

Овладение ключевыми понятиями является необходимым условием для формирования компетенций по данной дисциплине.

В процессе проведения практических занятий происходит закрепление знаний, формирование умений и навыков реализации представления об особенностях развития детей младшего школьного возраста.

Самостоятельную работу необходимо начинать с изучения рассмотренных на лекциях вопросов, но более углубленно.

В процессе консультации с преподавателем обучающийся должен выяснять все интересующие его вопросы, чтобы не осталось пробелов в знаниях, умениях и навыках.

Работа с литературой является важнейшим элементом в получении знаний по дисциплине. Прежде всего, необходимо воспользоваться списком рекомендуемой по данной дисциплине литературой. Дополнительные сведения по изучаемым темам можно найти в периодической печати и Интернете. Предусмотрено проведение аудиторных занятий (в виде лекций и практических занятий) в сочетании с внеаудиторной работой.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Психология социальных взаимодействий

1. Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины является приобретение профессиональной компетентности в области психологии социального взаимодействия, навыков использования теоретических знаний при решении профессиональных задач.

Задачами изучения дисциплины являются:

- развитие творческого мышления на основе расширения общего научного кругозора в области социального взаимодействия,
- обеспечение целостного понимания ключевых проблем, возникающих при взаимодействии людей в различных сферах жизнедеятельности.

2. Структура дисциплины

2.1 Распределение трудоемкости по отдельным видам учебных занятий, включая самостоятельную работу: лекции – 2 ч.; практические занятия – 4 ч.; самостоятельная работа – 62 ч.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 72 часа, 2 зачетные единицы.

2.2 Основные разделы дисциплины:

1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.
2. Социальная психология общения.
3. Социальная психология группового взаимодействия.
4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.

3. Планируемые результаты обучения (перечень компетенций)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-6 - способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия;

ПК-9 - готовность применять знания и требовать от подчиненных выполнения правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда.

4. Вид промежуточной аттестации: зачет

*Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе
на 20___-20___ учебный год*

1. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие дополнения:

2. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие изменения:

Протокол заседания кафедры иностранных языков №___ от «___» _____ 20___ г.,

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

(Ф.И.О.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-6 ПК-9	Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия Готовность применять знания и требовать от подчиненных выполнения правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда	1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк.	1.1. Предмет и методы психологии социального взаимодействия. 1.2. История развития психологии социального взаимодействия.	Контрольные вопросы для собеседования № 1-5 Тестовые задания № 1-3
		2. Социальная психология общения.	2.1. Понятие общения. 2.2. Вербальное и невербальное общение.	Контрольные вопросы для собеседования № 6-21 Тестовые задания № 4-32
		3. Социальная психология группового взаимодействия.	3.1. Психология малых групп. 3.2. Психология больших групп.	Контрольные вопросы для собеседования № 22-31 Тестовые задания № 33-76
		4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.	4.1. Социально-психологическая характеристика личности. 4.2. Личность и социум.	Контрольные вопросы для собеседования № 32-44 Тестовые задания № 77-118

Контрольные вопросы для собеседования:

1. Что такое взаимодействие с точки зрения психолога?
2. Что такое социальное взаимодействие с точки зрения психолога?
3. Что изучает психология социального взаимодействия?
4. Что является важнейшим признаком социального действия?
5. В чем важна сознательная ориентация субъекта на ответную реакцию окружающих, ожидание этой реакции?
6. Раскройте взаимосвязь коммуникативной, интерактивной и перцептивной сторон общения.
7. В чем заключается психологическая сущность коммуникативных барьеров?
8. Объясните психологический смысл обратной связи.
9. Каковы условия и средства развития коммуникативной компетентности?
10. В чем заключается сущность коммуникативного, интерактивного и перцептивного аспектов общения?

11. При каких условиях возможна реализация стратегии компромисса?
12. Раскройте специфику социальной перцепции по сравнению с «просто» восприятием.
13. Покажите взаимосвязь механизмов социальной перцепции и личностных особенностей индивида.
14. Какие формы и средства развития социальной перцепции вам известны?
15. Расскажите о специфических особенностях человеческой коммуникации; о психологической природе коммуникативных барьеров.
16. Перечислите основные эффекты коммуникации.
17. Что такое невербальная коммуникация; проксемика и кинесика?
18. Что вы знаете о модели коммуникации Г. Лассуэла и каковы возможности её использования в целях психопрофилактики и оперативной коррекции коммуникативных нарушений?
19. Перечислите основные положения транзактного анализа Э. Берна. Каковы основное условие эффективности межличностного общения с точки зрения транзактного анализа Э. Берна; основной механизм нарушений межличностного общения (по Э Берну)?
20. Охарактеризуйте эффекты межличностного восприятия: галлоэффект, эффект новизны-первичности, эффект стереотипизации.
21. Раскройте суть идентификации, рефлексии и эмпатии как механизмов взаимопонимания в процессе общения.
22. В чём заключается актуальность исследования больших социальных групп на современном этапе?
23. Как этнические стереотипы влияют на развитие межличностных отношений в ситуации межэтнического общения?
24. Каковы основные характеристики массовых социальных явлений?
25. Дайте сравнительный анализ механизмов формирования общественного мнения.
26. Расскажите о больших группах как особом классе социальных общностей: психология большой социальной группы (содержание и структура).
27. Каковы психологические особенности этнических групп? Назовите этнические стереотипы. Опишите «базовую личность» (общее представление).
28. Дайте общую характеристику стихийных групп и их типов (толпа, масса, публика).
29. Охарактеризуйте основные способы психологического воздействия в стихийных группах: заражение, внушение, подражание.
30. Что такое социально-психологический анализ социальных движений: общая характеристика, механизмы присоединения к движению, соотношение позиций большинства и меньшинства, проблема лидера (лидеров)?
31. Каковы особенности социальной стратификации в современном российском обществе?
32. Как механизмы и институты социализации зависят от общественных отношений?
33. Как взаимосвязаны социализация и детерминация социального поведения личности?
34. Сравните роль формальных и неформальных организаций в социализации индивида.
35. Расскажите о социальном типе личности как объекте изучения социальной психологии.
36. Раскройте социально-психологическую сущность социализации. Назовите сферы, этапы и периоды социализации.
37. Перечислите основные институты социализации. Что такое эффекты социализации? Назовите проблемы социализации личности в изменяющемся обществе.
38. Какие проблемы традиционно рассматриваются в социальной психологии личности?
39. Сравните социально-психологический и общепсихологический подходы к исследованию личности.
40. В чём смысл идентификации и описания третьей функции социализации?
41. Расскажите о культуре и религии как факторах социализации.
42. Какие факторы социализации действуют стихийно, а какие целенаправленно?
43. Подумайте, какие новые особенности социализации человека могут проявиться в XXI веке, исходя из тенденций развития общественной жизни, науки, производства, политики и т.д.
44. Что такое личностная зрелость человека?

Тестовые задания:

1. Какой информацией пользовались ученые на этапе социальной философии для развития социально-психологического знания:
 - а) ученые проводили эмпирические исследования с использованием различных методик;
 - б) ученые опирались только на личный опыт;
 - в) ученые анализировали данные эмпирических исследований, проведенных коллегами;
 - г) ученые проводили социально-психологические опросы.

2. Первые лабораторные социально-психологические эксперименты были проведены в:
 - а) начале XIX в.;
 - б) середине XIX в.;
 - в) конце XIX в.;
 - г) начале XX в.

3. Первым в России дал определение понятия «общественная психология»:
 - а) Михайловский;
 - б) Плеханов;
 - в) Бехтерев;
 - г) Макаренко.

4. Как называется сторона общения, связанная с организацией взаимодействия между общающимися индивидами?
 - а) коммуникативная;
 - б) интерактивная;
 - в) перцептивная;
 - г) латентная.

5. Галлоэффekten («эффekten ореола») называется:
 - а) влияние общего отношения к человеку на восприятие и оценку его отдельных качеств и поступков;
 - б) состояние, возникающее вследствие рассогласования одной части наших представлений с другими;
 - в) «упрощение» объекта восприятия;
 - г) понимание другого человека путем эмоционального отождествления с ним.

6. В рамках интеракционизма коммуникация рассматривается прежде всего как:
 - а) обмен транзакциями между индивидами;
 - б) согласование поведения индивидов в группе;
 - в) обмен символами и выработка единых значений и смыслов;
 - г) совместное принятие решений в группе;
 - д) ценностный обмен;
 - е) все ответы верны.

7. Опосредованное общение – это:
 - а) прямое, естественное общение, когда субъекты взаимодействия общаются посредством речи, паралингвистических и невербальных средств коммуникации;
 - б) общение, опосредованное невербальными средствами коммуникации;
 - в) общение с использованием исключительно вербальных средств;
 - г) общение на очень близкой (до 1,5 метров) дистанции;
 - д) все ответы верны;
 - е) все ответы не верны.

8. Специфика межличностного информационного обмена определяется:
 - а) наличием процесса психологической обратной связи;

- б) возникновением коммуникативных барьеров;
- в) многоуровневостью передачи информации;
- г) влиянием пространственно-временного контекста на содержание информации;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

9. Коммуникативные барьеры возникают:

- а) вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям;
- б) в связи с различными знаковыми средствами передачи информации;
- в) при различиях в идеологии, а также в представлениях о структуре и смысле власти;
- г) верны только ответы б) и в);
- д) все ответы верны.

10. К невербальным видам коммуникации относятся:

- а) оптико-кинетическая система знаков;
- б) паралингвистическая система знаков;
- в) экстралингвистическая система знаков;
- г) проксемика;
- д) верны только ответы а) и в);
- е) все ответы верны.

11. Психологическое заражение – это:

- а) особый механизм социального восприятия;
- б) особый механизм влияния;
- в) специфическая форма социальной памяти;
- г) один из феноменов группообразования;
- д) механизм повышения групповой сплочённости;
- е) процесс повышения эмоциональной напряжённости в группе.

12. Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

- а) инцидент;
- б) противоречие;
- в) несовместимость;
- г) конфликт.

13. Под социальной перцепцией понимается:

- а) социальная детерминация перцептивных процессов;
- б) процесс восприятия «социальных объектов» (индивиды, социальные группы, большие социальные общности);
- в) восприятие в процессе межличностного взаимодействия;
- г) культурно-историческая обусловленность восприятия социальных процессов и субъектов;
- д) зависимость восприятия от внутригрупповых отношений;
- е) все ответы верны.

14. Идентификация характеризуется следующим:

- а) является одним из способов понимания другого человека;
- б) выражается в уподоблении себя другому человеку;
- в) является одним из механизмов усвоения опыта;
- г) как понятие глубоко разработана в психоанализе;
- д) все ответы верны.

15. В социальной психологии под рефлексией понимается:

- а) познание субъектом самого себя;
- б) осознание действующим субъектом того, как он воспринимается партнёром по общению;

- в) бессознательное стремление откликнуться на проблемы другого человека;
- г) аффективно окрашенное понимание себя в контексте социальных отношений;
- д) принятие позиции другого человека;
- е) все ответы верны.

16. Приписывание человеку причин поведения называется:

- а) социальной рефлексией;
- б) когнитивным диссонансом;
- в) социальной категоризацией;
- г) идеосинкразическим кредитом;
- д) социальной стратификацией;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

17. Исключите лишнее:

- а) эффект социальной лености;
- б) эффект ореола;
- в) эффект новизны;
- г) эффект первичности;
- д) эффект групповой поляризации.

18. Соотнесите механизмы социальной перцепции с их определениями:

- 1) эмпатия;
 - 2) аттракция;
 - 3) каузальная атрибуция;
 - 4) рефлексия
- а) особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства;
 - б) процесс и результат самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний через осознание того, как его воспринимают другие индивиды;
 - в) процесс приписывания человеку причин поведения;
 - г) постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний;
 - д) склонность к необоснованным откровениям в процессе общения с малознакомыми людьми

19. Как называется сторона общения, связанная с восприятием и пониманием людьми друг друга?

- а) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная;
- г) латентная.

20. Межличностной аттракцией называется:

- а) предрасположенность большинства людей объяснять свое собственное поведение влиянием ситуации, а поведение другого человека –его личностными характеристиками;
- б) «упрощение» объекта восприятия на основе знаний о «типичных» характеристиках представителей той или иной социальной группы;
- в) состояние, возникающее вследствие рассогласования одной части наших представлений с другими;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы не верны.

21. Коммуникативные барьеры отношений появляются, если:

- а) в процессе контакта возникают негативные чувства;
- б) в процессе контакта возникают негативные эмоции;

- в) взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг к другу;
- г) участники общения являются носителями различных субкультур;
- д) все ответы верны;
- е) верны только ответы а) и б).

22. Опосредованное общение отличается следующим:

- а) происходит в ситуации, когда субъекты отделены друг от друга временем или расстоянием;
- б) обеспечивается при помощи различных средств (телефон, письмо, чат и др.);
- в) характеризуется неполным психологическим контактом;
- г) характеризуется затруднённой обратной связью;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

23. Приписывание одним индивидом другому тех или иных причин поведения происходит на основе:

- а) сходства поведения этого другого с каким-нибудь лицом, известным первому;
- б) анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации;
- в) принципа подобия с известным;
- г) аналогий;
- д) сложившихся схем каузальной атрибуции;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

24. К механизмам социальной перцепции относятся:

- а) аттракция;
- б) фасилитация;
- в) эмпатия;
- г) ощущение;
- д) каузальная атрибуция;
- е) идентификация;
- ж) мотивация;
- з) рефлексия.

25. Психологическое препятствие, возникающее на пути передачи адекватной информации, – это:

- а) слух;
- б) сплетня;
- в) коммуникативный барьер;
- г) субкультура;
- д) внушение.

26. К коммуникативным барьерам относят:

- а) фонетический;
- б) семантический;
- в) стилистический;
- г) логический;
- д) все ответы верны;
- е) верны только ответы б) и г).

27. Если наблюдатель является экстерналом, то причины поведения индивида, которого он наблюдает, будут видеться ему:

- а) в личностных особенностях наблюдаемого;
- б) индивидуальных особенностях наблюдаемого;
- в) индивидуально-психологических особенностях наблюдаемого;
- г) в особенностях наблюдаемого как субъекта деятельности;

- д) в особенностях наблюдаемого как социального субъекта;
- е) во внешних обстоятельствах.

28. К эффектам социальной перцепции относят:

- а) эффект первичности;
- б) эффект края;
- в) эффект Зейгарника;
- г) эффект стереотипизации;
- д) эффект красоты;
- е) верны ответы а) и в);
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы не верны.

29. Процесс уподобления себя другому, отождествления себя с другим называется...

- а) идентификация;
- б) стереотипизация;
- в) конформизм;
- г) идиосинкразический кредит;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

30. Эмоциональное проникновение во внутренний мир другого человека, сопереживание ему – это...

- а) каузальная атрибуция;
- б) рефлексия;
- в) фрустрация;
- г) эмпатия;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

31. Каузальная атрибуция – это:

- а) характерные для конкретной социальной ситуации признаки;
- б) изначальные свойства социального объекта;
- в) феномен социального взаимодействия, состоящий в интерпретации индивидом причин поведения других людей и своего собственного;
- г) процесс познания индивидом закономерностей своего существования в обществе;
- д) разъяснение оппоненту своего мнения в конфликте.

32. Соотнесите каждый из приведённых примеров с соответствующим типом коммуникативного барьера:

- 1) разговор двух человек, японца и француза, в котором каждый говорит на своём языке;
 - 2) разговор маленького ребёнка с взрослым;
 - 3) историк слушает разговор двух химиков;
 - 4) монолог человека преступной субкультуры, говорящего на «своём языке»;
 - 5) лекция по математике у студентов, подаваемая экспрессивным преподавателем;
 - 6) разговор мусульманина и католика;
 - 7) разговор двух врагов
- а) барьер социально - культурных различий;
 - б) стилистический барьер;
 - в) барьер отношений;
 - г) семантический барьер;
 - д) фонетический барьер.

33. Конформизм – это:

- а) склонность забывать неприятные жизненные впечатления;

- б) предрасположенность человека уступать давлению со стороны группы;
- в) важнейшее качество харизматического лидера;
- г) ориентация на собственные силы и ресурсы.

34. Идиосинкразический кредит – это:

- а) форма психического расстройства;
- б) механизм группового развития;
- в) эффект межличностного познания;
- г) способ организации партнерского взаимодействия в сфере предпринимательства и бизнеса.

35. Паника возникает в массе людей как определённое эмоциональное состояние, являющееся следствием:

- а) дефицита информации о какой-либо пугающей ситуации;
- б) дефицита информации о какой-либо непонятной новости;
- в) избытка информации о какой-либо пугающей ситуации;
- г) избытка информации о какой-либо непонятной новости;
- д) верны ответы а) и в);
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

36. К психологическим характеристикам группы относятся:

- а) групповые интересы;
- б) групповые потребности;
- в) групповые нормы;
- г) групповые ценности;
- д) групповые цели;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

37. Совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения её анализа как целого, называется:

- а) структура группы;
- б) групповые процессы;
- в) композиция группы;
- г) групповые нормы;
- д) групповые санкции;
- е) групповая динамика.

38. Место индивида в системе групповой жизни обозначается понятием:

- а) роль;
- б) статус;
- в) позиция;
- г) значение;
- д) верны ответы а) и г);
- е) верны ответы б) и в).

39. Групповые нормы отличаются следующим:

- а) это правила, принятые группой;
- б) это правила, которым должны подчиняться члены группы;
- в) выполняют функцию регуляции поведения членов группы;
- г) поддерживаются групповыми санкциями;
- д) связаны ценностями группы;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

40. Механизмы, посредством которых группа контролирует соблюдение ее членами групповых норм, называются:

- а) групповое давление;
- б) групповое мнение;
- в) групповое ожидание;
- г) групповые санкции;
- д) верны только ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

41. Основными признаками социальной группы являются:

- а) интегральные психологические характеристики;
- б) наличие параметров группы как целого;
- в) способность индивидов к согласованным действиям;
- г) действие группового давления;
- д) установление определённых отношений между членами группы;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

42. Эффект социальной фасилитации заключается в том, что присутствие других людей:

- а) облегчает действия индивида и способствует им;
- б) оказывает сдерживающее и тормозящее воздействие на индивида;
- в) влияет на индивида независимо от его отношения к этим людям;
- г) негативно влияет на состояние и действия индивида, независимо от содержания его деятельности;
- д) верны ответы а) и б);
- е) верны ответы б) и г).

43. Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:

- а) группа членства;
- б) вторичная группа;
- в) референтная группа;
- г) формальная группа;
- д) неформальная группа;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

44. Формой этнической общности являются:

- а) нации;
- б) народность;
- в) национальная группа;
- г) этническая группа;
- д) все ответы верны;
- е) верны только ответы а) и б);
- ж) все ответы не верны.

45. Общественное мнение характеризуется следующим:

- а) выражает и отражает оценки событий и фактов;
- б) не влияет на умонастроения людей;
- в) формируется под влиянием искусства;
- г) возникает по тем же механизмам, что и индивидуальное мнение;
- д) верны только ответы а) и г);
- е) все ответы верны.

46. Позитивной, противостоящей конформизму, является:

- а) нонконформизм;
- б) негативизм;
- в) нигилизм;
- г) протест;
- д) самостоятельность;
- е) все ответы верны.

47. Объективными факторами, определяющими уровень конформности человека в группе, являются:

- а) характеристика самого индивида;
- б) характеристика группы как источника давления;
- в) особенности взаимодействия индивида и группы;
- г) содержание задачи, стоящей перед индивидами и группой;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

48. Отличие лидера от руководителя заключается в том, что:

- а) лидер призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, тогда как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений в группе;
- б) лидерство можно констатировать в условиях микросреды, тогда как руководство – элемент макросреды;
- в) лидер избирается, а руководитель назначается;
- г) явление лидерства более стабильно по сравнению с руководством;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

49. Конформность – это:

- а) умение адаптироваться к быстро меняющимся обстоятельствам;
- б) податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшей им позицией большинства;
- в) способность испытывать чувство комфорта в незнакомых социальных ситуациях;
- г) неспособность чётко сформулировать собственные принципы и придерживаться их.

50. Малая группа – это:

- а) группа, состав которой меньше пяти-семи человек;
- б) группа, где каждый знает остальных в лицо;
- в) относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединённых общими целями и задачами.

51. Значение «Психологии народов» заключается в том, что в этой теории:

- а) обосновывается существование коллективной психики и сознания, не сводимых к индивидуальному сознанию;
- б) поставлен вопрос о взаимоотношении элиты общества и массы;
- в) социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели;
- г) показано существование феноменов, которые порождены не индивидуальным, а коллективным сознанием;
- д) верны только ответы а) и в);
- е) верны только ответы а) и г).

52. По структуре общественное мнение может быть:

- а) монистичным;
- б) адекватным реальности;
- в) не адекватным реальности;
- г) плюралистичным.

53. Массовая коммуникация ориентируется:

- а) на социальные запросы;
- б) общественное настроение;
- в) массовое сознание;
- г) особенности социальной системы общества.

54. Референтная группа – это:

- а) условная группа, существующая только в представлениях индивида;
- б) реальная или условная социальная общность, цели, мнения и ценности которой в большей или меньшей мере разделяет индивид;
- в) группа лиц, выполняющих функции социализаторов для индивида в ходе его развития;
- г) группа поддержки.

55. Социально-психологический климат – это:

- а) устаревшее определение корпоративной культуры;
- б) общее, характерное для всей группы, психологическое, эмоциональное состояние, преобладающее во всех взаимоотношениях и взаимодействиях членов группы;
- в) морально-психологические отношения в группе;
- г) элемент корпоративной культуры.

56. Автором «Тюремного эксперимента» является:

- а) Милгрэм;
- б) Келли;
- в) Эш;
- г) Зимбардо.

57. Основными векторами развития группы, по Бейлсу, являются:

- а) деловое взаимодействие;
- б) межличностные отношения;
- в) и деловое взаимодействие, и межличностные отношения;
- г) все ответы не верны.

58. С воззрениями Я.Л. Морено связаны понятия:

- а) транзакция;
- б) социометрия;
- в) психодрама;
- г) пирамида потребностей;
- д) соматическая роль;
- е) персона;
- ж) лидер.

59. Большая группа – это:

- а) группа, содержащая больше пяти-семи человек. Границей служит число сущностей, которыми может одновременно оперировать человеческий мозг;
- б) реальная, значительная по размерам и сложно организованная общность людей, вовлеченных в ту или иную общественную деятельность (например, коллектив школы или вуза, предприятия или учреждения);
- в) количественно не ограниченная условная общность людей, объединенных определенными социальными признаками (пол, возраст, национальность и т.п.);
- г) совокупность некоторого количества малых групп.

60. Соотнесите типы пассивной толпы с их определениями:

- 1) случайная (окказиональная) толпа;
- 2) конвенциональная толпа;

- 3) экспрессивная толпа;
4) экстатическая толпа
а) тип толпы, когда люди, её образующие, доводят себя до исступления в совместных молитвенных, ритуальных или иных действиях;
б) тип толпы, который возникает в связи с каким-либо неожиданным событием;
в) тип толпы, отличающийся особой силой массового проявления эмоций и чувств;
г) тип толпы, поведение которой основывается на явлениях или подразумеваемых нормах и правилах поведения.

61. Механизм социального восприятия членами группы друг друга – это...

- а) социально-психологическая рефлексия;
б) каузальная атрибуция;
в) идентификация;
г) «внутригрупповой фаворитизм»;
д) все ответы верны;
е) все ответы не верны.

30. Самый опасный вид толпы:

- а) окказиональная;
б) экспрессивная;
в) паническая;
г) агрессивная.

62. В соответствии с представлениями Г. Тарда, Г. Лебона и С. Сигеле отличительными чертами

поведения человека в массе («толпе») являются:

- а) утрата личной ответственности;
б) резкое преобладание чувств над интеллектом;
в) обезличивание;
г) все ответы правильны.

63. Преобладающий в группе устойчивый эмоционально-динамический настрой называется:

- а) ценностно-ориентационным единством;
б) референтностью группы;
в) социально-психологическим климатом;
г) коллективистическим самоопределением.

64. Теории, в соответствии с которыми лидером может быть лишь человек, обладающий определенным набором личностных качеств, называются:

- а) системными;
б) харизматическими;
в) ситуационными;
г) ролевыми.

65. Какой из уровней развития группы является наиболее высоким (по теории Л.И. Уманского)?

- а) группа-ассоциация;
б) группа-автономия;
в) «антиколлектив»;
г) группа-кооперация.

66. В модели А.В. Петровского осознанное внешнее согласие индивида с требованиями группы, при

сохранении внутреннего расхождения с ними, называется:

- а) внутригрупповая внушаемость;
б) конформность;

- в) коллективистическое самоопределение;
- г) внутренний конформизм;
- д) внешний конформизм;
- е) ложный негативизм.

67. Отличие руководства от лидерства заключается в том, что:

- а) руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается;
- б) руководство подчинёнными, в отличие от лидерства, обладает менее определённой системой санкций;
- в) процесс принятия решений руководителем, в отличие от лидера, более сложен и опосредован большим количеством обстоятельств;
- г) сфера деятельности руководителя – та группа, которой он непосредственно руководит, тогда как сфера деятельности лидера гораздо шире, поскольку он «представляет» малую группу в более широкой социальной системе;
- д) верны ответы а) и в);
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

68. К психологическому складу большой социальной группы могут быть отнесены:

- а) социальный или национальный характер;
- б) нравы;
- в) обычаи;
- г) традиции;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы в) и г).

69. Формой этнической общности являются:

- а) нации;
- б) народность;
- в) национальная группа;
- г) этническая группа;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы а) и в).

70. Лидер группы характеризуется следующим:

- а) гораздо сильнее других членов группы ориентирован на группу;
- б) обладает наибольшей компетентностью в групповой задаче;
- в) имеет групповую санкцию на нарушение групповых норм, если это способствует лучшему достижению целей группы;
- г) верны ответы а) и б);
- д) верны ответы а) и в);
- е) все ответы верны.

71. Какую из перечисленных групп можно отнести к формальной?

- а) семья из четырёх человек;
- б) пятеро друзей, сидящих за столиком в кафе;
- в) двадцать членов комитета некой партии;
- г) тридцать пассажиров автобуса.

72. Возникшая в школьном классе группировка близких друзей, объединённых каким-то общим интересом, является:

- а) референтной группой;
- б) группой членства;
- в) неформальной группой;
- г) формальной группой;

- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

73. Чем отличается конформизм от уступчивости?

- а) конформизм не подразумевает подчинения авторитетному лицу;
- б) конформизм подразумевает подчинение авторитетному лицу;
- в) конформизм подразумевает принятие групповых норм;
- г) конформизм не подразумевает принятия групповых норм.

74. Что продемонстрировал эксперимент С. Эша?

- а) мнение группы влияет на восприятие человека;
- б) групповое восприятие является суммой особенностей восприятия её членов;
- в) человек соглашается с группой даже тогда, когда он уверен в том, что группа ошибается;
- г) человек соглашается с группой в надежде на вознаграждение.

75. В эксперименте Милгрэма испытуемые были готовы подвергать человека воздействию электрического тока, даже рискуя его здоровьем и жизнью. Почему?

- а) они желали получить вознаграждение;
- б) они боялись наказания;
- в) на них оказывала давление группа;
- г) они подчинялись указаниям вышестоящего лица.

76. У какой из следующих групп произошло «огруппление» мышления?

- а) женщины, собравшие все свои сбережения, для того чтобы купить пачку лотерейных билетов;
- б) мужчины, которые демонстрируют единодушие, принимая решения;
- в) женщины, которые постоянно спорят друг с другом;
- г) группа погромщиков.

77. В процессе социализации происходит:

- а) усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей;
- б) преобразование индивидом социального опыта в собственные ценности, установки, ориентации;
- в) воспроизведение индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности;
- с) все ответы правильны.

78. Отличительными особенностями внушения как особого вида воздействия являются:

- а) его целенаправленный неаргументированный характер;
- б) передача информации, основанная на её некритичном восприятии;
- в) его односторонняя направленность;
- г) персонифицированное воздействие одного человека на другого или группу;
- д) верны только ответы б) и г);
- е) все ответы верны.

79. Подражание как социально-психологический механизм имеет следующие особенности:

- а) характеризуется существенной спецификой на различных возрастных этапах;
- б) у взрослых выступает элементом научения в профессиональной деятельности;
- в) в подростковом возрасте направлено на внешнюю идентификацию подростком самого себя со значимой для него личностью;
- г) выражается в следовании какому-либо примеру, образцу;
- д) верны только ответы б) и в);
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

80. Гендер – это:

- а) термин для обозначения пола человека в социальных науках;
- б) половая роль (полоролевой репертуар) человека;
- в) социокультурный конструкт, описывающий человека с точки зрения проявления в социальном взаимодействии маскулинных/фемининных качеств;
- г) психологический пол человека.

81. Сексуальная идентичность – это:

- а) восприятие себя мужчиной или женщиной;
- б) половая идентичность;
- в) субъективное отнесение себя к людям с определенным сексуальным опытом;
- г) осознание своей сексуальной привлекательности.

82. В социальной психологии социализация понимается как:

- а) процесс социального развития человека;
- б) результат социального развития человека;
- в) совокупность всех социальных и психологических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний, норм и ценностей, позволяющих ему эффективно функционировать в обществе;
- г) сложный процесс, протекающий стихийно (многообразные аспекты жизни, свидетелем и участником которых человек является);
- д) сложный целенаправленный процесс (трансляция индивиду культурно-исторического опыта человечества);
- е) все ответы верны.

83. Целенаправленный процесс социализации реализуется прежде всего:

- а) через средства массовой информации;
- б) через социальные ситуации реальной жизни;
- в) в воспитании и обучении;
- г) в процессе общения индивида в неформальных группах;
- д) через искусство;
- е) все ответы верны.

84. Социальный статус – это:

- а) положение индивида или группы в социальной системе;
- б) позиция индивида или группы по отношению к социальным явлениям;
- в) состояние психического здоровья;
- г) уровень благосостояния члена общества.

85. К социализирующим функциям школы относятся:

- а) обучение;
- б) воспитание;
- в) функция социальной дифференциации;
- г) функция усвоения общественных ценностей;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы а) и б).

86. Оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей называется:

- а) самосознанием;
- б) уровнем притязания;
- в) самооценкой;
- г) самопознанием.

87. Локус контроля – это:

- а) личностная характеристика человека, влияющая на степень принятия им ответственности за последствия своих действий и поступков и связанная с его представлением о том, где располагается инстанция, управляющая его поведением;
- б) личностная убежденность человека в том, что окружающими людьми можно и нужно манипулировать;
- в) личностная способность человека вызывать доверие и положительное эмоциональное отношение у большинства окружающих;
- г) характеристика личности, связанная с количеством и качеством используемых ею познавательных конструктов при построении индивидуальной «картины мира».

88. К социализирующим функциям семьи относятся:

- а) воспитывающая функция;
- б) репродуктивная функция;
- в) функция первичного социального контроля;
- г) эмансипирующая функция;
- д) верны ответы а) и в);
- е) верны ответы б) и г).

89. Социальная роль – это:

- а) динамический аспект статуса;
- б) поведение, ожидаемое от того, кто имеет определенный социальный статус;
- в) совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, а также действий, которые должен выполнять человек, занимающий данный статус в социальной системе;
- г) театральный термин;
- д) один из механизмов социализации;
- е) ни одно из определений не подходит.

90. К основным институтам социализации НЕ относится:

- а) семья (ее воспитательная роль абсолютна в дошкольный период);
- б) репетиторство (его роль в поступлении в вуз и дальнейшем получении высшего образования очень велика);
- в) школа (ее образовательная роль абсолютна в период обучения);
- г) трудовой коллектив (формирует трудовые навыки, квалификацию определенного уровня, навыки общения).

91. Расставьте стадии социализации в правильном порядке:

- а) индивидуализация;
- б) адаптация;
- в) интеграция.

92. К механизмам социализации относятся:

- а) полоролевая идентификация и полоролевая типизация;
- б) единство подражания, имитации и идентификации;
- в) социальная оценка желаемого поведения;
- г) конформность;
- д) верны ответы б) и в);
- е) все ответы верны.

93. Соотнесите факторы социализации личности с группами, к которым они принадлежат:

- 1) макрофакторы;
- 2) микрофакторы;
- 3) мезофакторы
- а) государство;
- б) этнос;
- в) страна;

- г) СМИ;
- д) тип поселения;
- е) школа;
- ж) региональные условия;
- з) культура;
- и) семья

94. Институты социализации – это группы:

- а) выступающие по отношению к индивиду в качестве носителей различных норм и ценностей;
- б) задающие систему внешней регуляции поведения индивида;
- в) не имеющие четкой и однозначной системы ценностей;
- г) в которые индивид включён в качестве высокостатусного человека;
- д) верны ответы а) и б);
- е) верны ответы а) и г).

95. Источник социального поведения индивида усматривается сторонниками гуманистической психологии:

- а) в стремлении личности к совершенству;
- б) стремлении индивида к редукации напряжения;
- в) диалектическом единстве стремления личности к самоактуализации и редукации напряжения;
- г) игнорировании биологических потребностей;
- д) игнорировании социального давления;
- е) идеях гуманизма, равенства и социальной справедливости.

96. Андрогиния – это:

- а) расстройство гендерной идентичности;
- б) сочетание в личности мужских и женских качеств;
- в) психический гермафродитизм;
- г) гендерно неопределенная личность.

97. Маскулинность – это:

- а) совокупность психических и поведенческих признаков, отличающих мужчину от женщины;
- б) подчеркнутое проявление качеств, присущих мужскому поведению;
- в) характеристика грубого поведения мужчины или женщины;
- г) наличие первичных мужских половых признаков.

98. Сексизм – это:

- а) психическая зависимость от сексуальных переживаний;
- б) разновидность маниакального поведения;
- в) учение, рассматривающее роль и функции сексуальности в психической жизни человека;
- г) предвзятые установки и дискриминирующее поведение в отношении людей по признаку пола или сексуальной ориентации.

99. Гендерные стереотипы – это:

- а) разновидность социальных стереотипов относительно поведения мужчин и женщин;
- б) устойчивые, исторически преходящие социальные представления о различиях мужчин и женщин;
- в) особенности восприятия, свойственные мужчинам или женщинам;
- г) жестко фиксированные схемы мужского или женского поведения.

100. Существующие между странами различия в содержании гендерных стереотипов о женщинах в большей мере определяются:

- а) социально-экономическим статусом страны;

- б) особенностями строения языка;
- в) особенностями вероисповедания;
- г) всеми перечисленными факторами.

101. На смысловом уровне установки характеризуются следующим:

- а) зависят от новизны информации и порядка её поступления;
- б) определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида;
- в) определяют привычки и являются основой социального контроля;
- г) создают мотивационное напряжение, побуждающее человека к завершению действия;
- д) верны только ответы а) и в);
- е) верны только ответы б) и г).

102. Социальная установка на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, называется:

- а) аттитюд;
- б) аттракция;
- в) гиперболизация;
- г) стереотипизация;
- д) социальная категоризация;
- е) идентификация.

103. Процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне называется:

- а) суггестия;
- б) убеждение;
- в) заражение;
- г) подражание;
- д) замещение;
- е) мода.

104. Социальная установка НЕ включает в себя аспекты:

- а) когнитивный;
- б) коммуникативный;
- в) поведенческий;
- г) эмоционально-оценочный.

105. Когнитивный диссонанс – это:

- а) феномен рассогласования взаимосвязанных знаний об объекте или явлении;
- б) межличностный конфликт, обусловленный разными взглядами оппонентов;
- в) противоречие между разумом и чувствами;
- г) несовпадение точек зрения у партнеров по общению;
- д) позиция наблюдателя социально-психологического эксперимента.

106. Социальные нормы – это:

- а) правила, устанавливаемые социальными группами друг для друга при взаимодействии;
- б) эталон, образец, регулирующий психологические механизмы деятельности;
- в) совокупность требований, предъявляемых той или иной социальной группой к своим членам;
- г) общие представления о желательном и нежелательном поведении членов группы; границы поведения, выход за которые осуждается обществом.

107. Понятие «социальная установка» впервые использовали:

- а) Лазурский;
- б) Росс;
- в) Мэйо;

- г) Левин;
- д) Богардус;
- е) Томас и Знанецкий.

108. Влияние общества на установки, представления, ценности, идеалы и поведение человека – это:

- а) убеждение;
- б) культура;
- в) социализация;
- г) социальный контроль.

109. Присущая аттитюду функция выражения (ценности, саморегуляции) состоит в том, что он:

- а) направляет человека к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- б) дает упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту;
- в) выступает как средство освобождения человека от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
- г) способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

110. Присущая аттитюду функция знания выражается в том, что он:

- а) направляет человека к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- б) дает упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту;
- в) выступает как средство освобождения человека от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
- г) способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

111. С какой из перечисленных ниже проблем связан «парадокс Лапьера»?

- а) несовершенство методов социально-психологических исследований;
- б) соотношение между социальными установками и реальным поведением человека;
- в) наличие расовых предрассудков в американском обществе;
- г) «зомбирующий эффект» деятельности средств массовой информации.

112. К функциям аттитюдов относятся:

- а) приспособительная функция;
- б) функция знания;
- в) функция выражения;
- г) функция защиты;
- д) верны ответы а) и г);
- е) все ответы верны.

113. Социальная установка – это:

- а) аттитюд;
- б) отношение личности к социальным явлениям;
- в) устройство для проведения социально-психологического эксперимента;
- г) результат взаимодействия социальной потребности и социальной ситуации;
- д) ни одно из определений не подходит.

114. Приспособительная (утилитарная, адаптивная) функция аттитюда выражается в том, что он:

- а) направляет человека к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- б) дает упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту;
- в) выступает как средство освобождения человека от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
- г) способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

115. Защитная функция аттитюда выражается в том, что он:

- а) направляет человека к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- б) дает упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту;
- в) выступает как средство освобождения человека от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
- г) способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

116. В 1942 году М. Смит предложил трёхкомпонентную структуру аттитюда, в которой выделяют:

- а) когнитивный, метакогнитивный и волевой компоненты;
- б) когнитивный, эмоциональный и сенсомоторный компоненты;
- в) когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты;
- г) аффективный, сенсомоторный и волевой компоненты;
- д) верны ответы а) и в);
- е) верны ответы б) и г).

117. Общественное мнение характеризуется тем, что:

- а) выражает и отражает оценки событий и фактов;
- б) не влияет на умонастроение людей;
- в) формируется под влиянием искусства;
- г) возникает по тем же механизмам, что и индивидуальное мнение;
- д) верны ответы а) и г);
- е) все ответы не верны.

118. Целевые установки отличаются следующим:

- а) связаны с конкретными действиями;
- б) связаны со стремлением человека довести до конца начатое дело;
- в) определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности;
- г) верны ответы а) и б);
- д) верны ответы б) и в);
- е) все ответы верны.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
<p>Знать: ОК-6 - основы психологии; социально-психологические основы взаимодействия в коллективе, влияние личности на группу и группы на личность; ПК-9 - особенности взаимодействия с подчиненными при выполнении основных правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда;</p>	зачтено	оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если вопросы раскрыты, изложены логично, без существенных ошибок, показано умение анализировать социально – психологические феномены взаимодействия в коллективе, иллюстрировать теоретические знания по основным вопросам психологии, продемонстрировано владение навыками решения практических задач по работе в команде. Допускаются незначительные ошибки.
<p>Уметь: ОК-6 - анализировать и прогнозировать сложные социальные ситуации и предлагать пути их урегулирования; кооперироваться с коллегами и быть готовым к работе в коллективе; ПК-9 - применять знания психологии при взаимодействии с коллективом при применении правил техники безопасности, производственной санитарии, пожарной безопасности и норм охраны труда;</p> <p>Владеть: ОК-6 - навыками решений практических задач при работе в команде; ПК-9 - навыками конструктивного общения с коллективом при выявлении рисков в области безопасности труда и здоровья персонала.</p>	не зачтено	оценка «не зачтено» выставляется, если не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы компетенции, умения и навыки.

Программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств от «20» октября 2015 г. № 1164 для набора 2014 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «03» июля 2018 г. № 413

для набора 2015 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «04» декабря 2015 г. № 770

для набора 2016 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «06» июня 2016 г. № 429

для набора 2017 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «06» марта 2017 г. № 125

для набора 2018 года и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «12» марта 2018 г. № 130.

Программу составил:

Шмони́на Наталья Ивановна, старший преподаватель базовой кафедры ИПиП _____

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании базовой кафедры ИПиП от «17» декабря 2018 г., протокол № 5

Заведующий базовой кафедрой ИПиП _____ В.В. Кудряшов

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой ВиПЛР _____ В.А. Иванов

Директор библиотеки _____ Т.Ф. Сотник

Рабочая программа одобрена методической комиссией МФ факультета от «25» декабря 2018 г., протокол № 4

Председатель методической комиссии ГПФ _____ Н.Н. Наумова

СОГЛАСОВАНО:

Начальник
учебно-методического управления _____ Г.П. Нежевец

Регистрационный № _____