

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

Харківський національний університет внутрішніх справ

Факультет № 3

Кафедра педагогіки та психології

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО СЕМІНАРСЬКИХ ТА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

навчальної дисципліни
«Соціальна психологія»
обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
053 «Психологія» (психолог ювенальної превенції)

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.2023 № 7

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 3
Протокол від 29.08.2023 № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією науково-методичної ради
з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін ХНУВС
Протокол від 29.08.2023 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри педагогіки та психології
(Протокол від 29.08.2023 № 13)

Розробники:

Професор кафедри педагогіки та психології факультету № 3 ХНУВС,
доктор психологічних наук, професор – Мілорадова Н.Е.

Рецензенти:

1. Доцент кафедри педагогіки та психології управління соціальними системами ім. акад. І.А. Зязюна Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», кандидат психологічних наук, доцент – Богдан Ж.Б.

2. Доцент кафедри педагогіки та психології факультету № 3 ХНУВС, кандидат психологічних наук, доцент – Доценко В.В.

1. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами

Номер та назва навчальної теми	Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни						Вид контролю
	Всього	з них:					
		лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Лабораторні	Самостійна робота	
Семестр № 5							
Тема № 1. Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань.	10	2	2			4	залік
Тема № 2. Сучасний розвиток та методи соціальної психології.	10	2	2			2	
Тема № 3. Загальна характеристика спілкування.	10	2	2			4	
Тема № 4. Комунікативна сторона спілкування	22	4	4	4		8	
Тема № 5. Перцептивна сторона спілкування.	22	4	2	4		8	
Тема № 6. Інтерактивна сторона спілкування.	18	2	2	4		8	
Тема № 7. Застосування психологічного впливу у спілкуванні.	14	2	2	2		8	
Тема № 8. Спілкування та міжособистісні відносини	14	2	2			8	
Всього за семестр №5	120	20	16	14		50	
Семестр № 6							
Тема № 9. Проблема малої групи в соціальній психології	22	4	4	2		16	екзамен
Тема № 10. Динамічні процеси в малій групі		10	6	4		20	
Тема № 11. Великі соціальні групи	14	4	4	4		14	
Тема № 12. Соціальна психологія особистості.	20	12	10	6		20	
Всього за семестр №6	120	30	24	16		70	
Всього:	240	50	40	30		120	

2. Методичні вказівки до семінарських та практичних занять

Тема № 1. Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань

Семінарське заняття: Загальна характеристика соціальної психології як галузі психологічних знань

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформувати у здобувачів вищої освіти уявлення про соціальну психологію як науку.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Предмет соціальної психології. Види соціально-психологічних явищ.
2. Місце соціальної психології серед інших наук та структура соціальної психології.
3. Історія розвитку соціальної психології.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, здобувачам необхідно звернути увагу на те що, залежно від того або іншого розуміння предмета соціальної психології виділяються основні об'єкти її вивчення, тобто носії соціально-психологічних явищ.

До них відноситься:

- *особистість у групі* (системі відносин), взаємодія в системі „*особистість – особистість*” (батько – дитина, керівник – виконавець, лікар — хворий, психолог – клієнт і т.ін.);

- *мала група* (родина, шкільний клас, трудова бригада, група друзів і т. і.), взаємодія в системі „*особистість – група*” (лідер - ведені, керівник - трудовий колектив, новачок - шкільний клас тощо), взаємодія в системі „*група – група*” (змагання команд, групові переговори, міжгрупові конфлікти тощо);

- *велика соціальна група* (етнос, партія, суспільний рух, соціальні прошарки, територіальна, професійна група тощо);

Питання для обговорення:

- В чому полягають особливості предмета соціальної психології.

- Чим обумовлено коло завдань соціальної психології.

Предметом соціальної психології є вивчення особливостей поведінки, діяльності і спілкування людей, обумовлених їх включенням в соціальні групи та психологічних характеристики груп.

У різні періоди розвитку соціальної психології її предметом вважали:

- причинну зумовленість психічного соціальним. Довкола цієї проблематики дискутували вчені у 20-ті роки ХХ ст., що стимулювало розвиток соціально-психологічних досліджень у межах загальної психології та педагогіки;

- співвідношення соціальної (суспільної) психології та ідеології, психології соціальних груп та особистості (традиції, громадська думка, звичаї, інші масові психічні явища суспільної свідомості);

- закономірності поведінки людей, зумовлені їх спільною діяльністю, взаємодією та взаємовпливами. Цей погляд на соціальну психологію, що

поєднав психологічний і соціологічний підходи, сформувався внаслідок дискусій про предмет соціальної психології у 20-ті, 60-ті роки XX ст. Він засвідчив, що предмет соціальної психології можна визначати, беручи за основу як особистість, так і масові психічні явища. Послугуючись цими критеріями, сучасний російський соціальний психолог Галина Андрєєва предметом соціальної психології вважає вивчення закономірностей поведінки та діяльності людей, зумовлених включенням їх до соціальних груп, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальна психологія – це галузь психологічної науки, яка вивчає закономірності й механізми поведінки, спілкування й діяльності людей, обумовлених їх включеністю в соціальні групи, а також психологічні особливості самих груп.

Іншими словами, соціальна психологія вивчає психологічні явища (процеси, стани й властивості), що характеризують індивіда й групу як суб'єктів соціальної взаємодії.

2. Стосовного другого запитання, здобувачі повинні звернути увагу на такі аспекти:

- аналіз спорідненої проблематики соціальної психології з циклом психологічних дисциплін;
- інтерес до соціально-психологічних знань з боку суспільних наук;
- чим обумовлено відмінності між західно-європейською і американською соціальною психологією?

Місце соціальної психології по відношенню до соціології та психології визначається такими підходами:

1. Міждисциплінарний підхід (інтердисциплінарний) – соціальна психологія виникла на «нічийй» території. Прихильників такого підходу не має.

2. Дисциплінарний підхід (інтрадисциплінарний) – соціальна психологія виникла між соціологією та психологією. Прихильниками такого підходу є вітчизняні вчені.

3. Соціальна психологія виникла всередині соціології. Прихильники – вчені західної Європи.

4. Соціальна психологія виникла всередині психології. Прихильники – вчені США. У США офіційно існують 2 соціальні психології й 2 асоціації соціальної психології: Американська соціальна асоціація та Американська психологічна асоціація.

У західно-європейській і американській традиціях соціально-психологічних досліджень можна виділити їх системне ядро, або основну парадигму (Шихірев).

Парадигма (з греч. – приклад, зразок) – сукупність теоретичних передумов, що визначають конкретне наукове дослідження і визнаних науковою громадськістю на даному етапі. Парадигма розглядається як підстава вибору проблем, а також модель, зразок для вирішення дослідницьких задач.

Елементи парадигми	США (парадигма пояснення)	Західна Європа (парадигма розуміння)
1. Вибір базової науки як методологічної основи досліджень	Загальна та експериментальна психологія	Соціологія, філософія, етика.
2. Відношення теорії і методу. Основні методи	Пріоритет методу перед теорією; індуктивний хід дослідження – від експерименту до теорії; провідний метод – нозологічний лабораторний експеримент.	Визнання пріоритету теорії перед методом; дедуктивний хід дослідження – від теорії до методу; провідний метод – спостереження та опитування.
3. Предмет соціальної психології	Особистість в групі	Соціальні групи
4. Фокус досліджень	Міжособистісні відносини та взаємовплив	Соціальні типології
5. Засновники	К. Левін, Л. Фестінгер, С. Аш, Г. Олпорт	Дж. Мід, Р. Бейлс, Г. Хайдер.

3. Стосовно третього питання доцільно звернути увагу на основні етапи розвитку соціальної психології як науки.

Перший етап – становлення соціальної психології як науки (з середини XIX ст. по 1908 р.). Визначаються предмет вивчення і основні проблеми. Видаються перші фундаментальні роботи з основних питань соціальної психології.

Другий етап (до середини 40-х рр.. XX ст.) Характеризується появою наукових соціально-психологічних шкіл, орієнтованих як на розробку фундаментальної теорії, так і на прикладні аспекти дослідження.

Третій етап (з середини 1940-х рр.. до наших днів). Він пов'язаний із вирішенням практичних завдань, роботою на соціальне замовлення. Експериментальна психологія продовжує свій розвиток, фундаментальні теоретичні розробки відступають на другий план.

Е. Холландер виділив такі стадії в історії соціальної психології, як стадія соціальної філософії, соціального емпіризму й соціального аналізу. У хронологічному просторі ці три стадії можна умовно розподілити в такий спосіб:

- *соціальної філософії (емпіричні передумови соціальної психології)* VI ст. до н.е. – середина XIX ст.;
- *соціальний емпіризм (описова соціальна психологія)* 50-60 р. XIX ст. – 20 р. XX ст.;
- *соціальний аналіз (експериментальна соціальна психологія)* 20 р. XX ст. – наші дні.

Викладач пропонує розглянути доповіді на тему: стадія соціальної філософії, стадія соціального емпіризму, стадія соціального аналізу.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 2: Сучасний розвиток та методи соціальної психології

Семінарське заняття: Сучасний розвиток та методи соціальної психології

Навчальна мета заняття: сформувати у здобувачів вищої освіти уявлення про сучасний розвиток соціальної психології та методи, які використовує ця наука.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

- 1 Основні напрямки зарубіжної соціальної психології.
- 2 Біхевіористичний напрямок в соціальній психології.
- 3 Когнітивний напрямок в соціальній психології.
- 4 Психоаналіз в соціальній психології.
- 5 Символічний інтеракціонізм в соціальній психології.
6. Методологія та методи соціально-психологічного дослідження.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, здобувачам доцільно звернути увагу на те що до основних напрямів зарубіжної соціальної психології віднесено:

-біхевіористичний напрям: класичні та неокласичні теорії (теорія оперантного наочіння (Б. Скінера), соціально-когнітивна теорія (А. Бандури).

-когнітивний напрямок в соціальній психології: структуралізм Ж. Піаже, теорія „соціальних уявлень /репрезентацій/” С. Московічі, Ж.-П.Кодол., Д. Жоделе та ін.

- психоаналітичний напрямок: соціально-психологічні теорії Шутца, К. Юнга, Е. Еріксона, К. Хорні та ін.

- гуманістичний напрям: соціально-психологічні ідеї А. Маслоу, К. Роджерса та ін.

- соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера. «школа групової динаміки» (К. Левін, Л. Фестінгер, Р. Ліппіт, Р. Уайт).

- соціометричний напрям (Д. Морено).

- транзакційний напрям (Е. Берн, Е. Кентріл, Ф. Кіпатрік, В. Ітельсон та ін.)

Основними соціально-психологічними підходами у вітчизняній психології є:

- «колективна рефлексологія» (В. Бехтерев), марксистська соціальна психологія (Г. Челпанов);

- соціальна психологія особистості (Є. Кузьмін, В. Селіванов, К. Платонов, К. Шорохова);

- соціальна психологія як наука про масові явища психіки, колективну психологію, психологічну спільність (В. Колбановський, А. Горячева, А. Баранова, Б. Поршнєв, І. Якобсон, А. Ковальов);

- соціальна психологія як групова, масова, що визначає особливості поведінки особистості у групі. (Б. Паригін, Н. Мансуров, Д. Угринович);

- прикладна педологія колективу (А.Макаренко);

- сучасна соціально-психологічна проблематика в Україні (М. Корнєв, М. Слюсаревський, В. Васютинський, П. Горностай, П. Фролов, Н. Хазратова, В. Татенко, Т. Титаренко, О. Донченко, В. Казміренко, Л. Орбан-Лембрик, В. Москаленко).

2. Аналізуючи зміст 2, 3,4,5 питань, здобувачам потрібно звернути увагу на особливості основних напрямів в соціальній психології: біхевіористичний, когнітивний, психоаналітичний, символічний інтеракціонізм. Доцільно розглядати ці питання за схемою:

- Час виникнення

- Представники

- Основні теорії та основні поняття зазначених теорій в межах напрямів.

2. Стосовно шостого питання, здобувачам необхідно звернути увагу специфіку наукового дослідження в соціальній психології.

Соціально-психологічне дослідження – вид наукового дослідження з метою встановлення в поведінці й діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні (велику й малу) групи, а також психологічних характеристик самих цих груп.

У широкому змісті слова **методологія** – це сукупність найбільш загальних, насамперед світоглядних, принципів у їхньому застосуванні до рішення складних теоретичних і практичних завдань, це світоглядна позиція дослідника.

У вузькому змісті слова **методологія** – це вчення про методи наукового дослідження.

Запитання для обговорення:

- Етапи наукового дослідження

- Метод, методологія методика.

- Методи соціально-психологічного дослідження

- Дискусійні проблеми експерименту в соціальній психології.

Викладач має підкреслити основні характеристики напрямів зарубіжної та вітчизняної соціальної психології. Зупинитися на сучасних методах соціально-психологічного дослідження.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 3: Загальна характеристика спілкування

Семінарське заняття: Загальна характеристика спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння поняття «спілкування», його функцій структури та видів.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Поняття спілкування. Специфіка процесу спілкування.
2. Функції спілкування.
3. Структурний аналіз спілкування.
4. Види спілкування.
5. Поняття комунікативної компетентності особистості.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, а саме, поняття спілкування. Специфіка процесу спілкування, здобувачам необхідно звернути увагу на існуючі підходи до його визначення.

Спілкування – це процес міжособистісної взаємодії, породжений широким спектром актуальних потреб партнерів, спрямований на задоволення цих потреб і опосередкований певними міжособистісними стосунками.

Таким чином, ми бачимо, що поняття «*спілкування*» тлумачиться в психологічній літературі по-різному:

- як особливий вид діяльності;
- як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку;
- як форма взаємодії суб'єктів;
- як самостійна й зведена до діяльності категорія;
- як процес міжособистісної взаємодії;
- як обмін думками, почуттями й переживаннями;
- як суттєвий аспект людської діяльності;
- як реальність людських стосунків, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей;
- як універсальна реальність буття людини, що породжується й підтримується різними формами людських стосунків.

Спілкування – складний процес взаємодії між людьми, що полягає в обміні інформацією пізнавального або афективно-оцінного характеру, а також у сприйнятті й розумінні партнерами один одного.

Спілкування – це *суб'єкт-суб'єктний процес*, де кожний учасник передбачає активність також і свого партнера (він не може розглядати його як якийсь об'єкт).

Специфіка спілкування полягає в тому, що в *процесі взаємодії суб'єктивний світ одного індивіда розкривається для іншого, відбувається взаємний обмін думками, інформацією, інтересами, почуттями, діяльністю*.

2. Стосовного другого запитання, здобувачі повинні проаналізувати різні точки зору сучасних науковців, щодо виокремлення функцій спілкування. Щодо *функцій* (від лат. *functio* — виконання, здійснення) спілкування, то під

ними розуміють зовнішній прояв властивостей спілкування, ті ролі й завдання, які воно виконує у процесі життєдіяльності індивіда в соціумі.

Функції спілкування різноманітні – відповідно до широкого кола практичних завдань, що вирішуються в ході спілкування. Функції спілкування можна розглядати на різних рівнях:

- оцінюючи спілкування як важливий чинник розвитку психіки;
- на рівні життєдіяльності конкретної людини;
- на рівні вирішення конкретної ситуації взаємодії.

Вправа. «Функції спілкування»

Робота в малих групах

Викладач об'єднує здобувачів у трійки та пропонує в мікрогрупах розглянути функції спілкування. На виконання 5 хв.

Після опрацювання, кожна група представляє свою функцію у вигляді ситуації, діалогу тощо, зупиняючись на змісті кожної функції.

Перелік функцій.

- Контактна
- Інформаційна
- Координаційна
- Розуміння
- Емотивна
- Встановлення відношень
- Впливу
- регулятивна

Викладач підводить підсумок про місце та значення спілкування у нашому житті.

3. Стосовно третього питання «Структурний аналіз спілкування» викладач пропонує розглянути:

- Існуючі підходи до проблеми структури спілкування
- Три рівні спілкування за Б. Ломовим.
- Структура спілкування за Г. Андрєєвою.
- Структура спілкування як процесу (передавання інформації, взаємовплив, пізнання один одного, обмін результатами діяльності тощо).

Під структурою (від лат. *structura* — розташування, порядок) об'єкта розуміють порядок стійких зв'язків між елементами об'єкта дослідження, котрі забезпечують цілісність цього феномену, тотожність самому собі в процесі зовнішніх і внутрішніх змін. З тієї самої причини, з якої важко дати вичерпне визначення спілкуванню, так само важко визначити структуру спілкування. Водночас формалізація будь-якого явища, у тому числі й спілкування, виявлення в ньому стійких зв'язків між структурними компонентами, дає змогу глибше його зрозуміти й проаналізувати.

Відомі різні підходи до проблеми структури спілкування:

- через виокремлення рівнів аналізу цього явища,
- через аналіз структурних елементів спілкування в ситуаціях безпосередньої взаємодії
- через перелік його основних функцій.

Стосовно рівнів аналізу, то згадаємо класифікацію Б. Ломова, який запропонував три рівні:

- *макрорівень*: спілкування являє собою складну сітку взаємозв'язків індивіда з іншими людьми та соціальними групами й розглядається як важливий аспект способу життя особи (процес спілкування вивчається в інтервалах часу, що порівнюються, зіставляються з тривалістю людського життя; при цьому акцент робиться на аналізі психічного розвитку індивіда);

- *мезорівень*: спілкування розглядається як сукупність цілеспрямованих, логічно завершених контактів чи ситуацій взаємодії, які змінюються і в яких опиняються люди в процесі життєдіяльності на конкретних часових відрізках свого життя (акцент робиться на змістових компонентах ситуацій спілкування — «у зв'язку з чим» і «з якою метою»; навколо цього предмета спілкування розкривається динаміка спілкування, аналізуються вербальні й невербальні засоби, етапи спілкування);

- *мікрорівень*: увага зосереджується на аналізі елементарних одиниць спілкування як взаємодії поведінкових актів (взаємодія охоплює дію одного партнера і протидію іншого, наприклад «питання — відповідь», «повідомлення інформації — ставлення до неї» тощо).

Г. Андрєєва визначає структуру спілкування як виокремлення в ньому трьох взаємопов'язаних чинників:

- *комунікативного* (передбачає обмін інформацією між індивідами),
- *інтерактивного* (організація взаємодії між учасниками спілкування, тобто обмін не лише знаннями, ідеями, а й діями),
- *перцептивного* (процес сприймання й пізнання партнерами один одного і встановлення на цій основі взаєморозуміння).

О. Бодальов у структурі спілкування виокремлює *гностичний* (пізнавальний), *афективний* (емоційний) і *праксичний* (діяльний) компоненти.

Логічним підґрунтям для моделювання структури спілкування як процесу (передавання інформації, взаємовплив, пізнання один одного, обмін результатами діяльності тощо) може бути характеристика його стосовно автономних компонентів, таких як: *мета, зміст, засоби спілкування; учасники процесу, тип зв'язку, що встановлюється між ними; мотиви, потреби, ціннісні орієнтації учасників спілкування; комунікативний потенціал суб'єктів спілкування; види й форми спілкування; соціокультурна та етнопсихологічна специфіка спілкування; етико-психологічні й тендерні особливості спілкування; стилі, стратегії і тактики спілкування; результат спілкування.*

4. При опрацюванні четвертого запитання здобувачам доцільно звернути увагу на існування різноманітних класифікацій видів спілкування.

1. Безпосереднє і опосередковане спілкування.

2. Реальне і уявне спілкування.

3. Залежно від кількості партнерів:

- людина - людина - міжособистісне;
- особистість - група;
- внутрішньогрупове (між членами групи);

- міжгрупове.

4. Офіційне і неофіційне спілкування.

5. Вербальне і невербальне спілкування.

Залежно від *специфіки суб'єктів* (особистість чи група) виокремлюють міжособистісне, міжгрупове, міжсоціумне, спілкування між особистістю та групою.

За *кількісними характеристиками суб'єктів* розрізняють самоспілкування, міжособистісне спілкування та масові комунікації.

За *характером спілкування* може бути опосередкованим і безпосереднім, діалогічним і монологічним.

За *цільовою спрямованістю* розрізняють спілкування анонімне, функціонально-рольове, неформальне, у тому числі інтимно-сімейне.

З розвитком комп'ютерних технологій й появою Internet з'явилася *віртуальна* комунікація (віртуальне спілкування).

Особливу увагу необхідно звернути увагу на особливості ділового спілкування.

Ділове спілкування – це вид спілкування, що є нормативно схваленим, жорстко регламентованим і функціонуючим в якій-небудь сфері для вирішення певних завдань.

- є строго цілеспрямованим;
- регламентоване нормативними документами (положеннями, наказами, статутами);
- носить функціонально-рольовий характер;
- є позиційно оформленим, ієрархічним субординаційним, що відбивається в позиціях «над» і «під»;
- основне завдання – продуктивне співробітництво;
- виявляється в певних формах спілкування, стилі;
- атрибутивне.

5. Готуючись до відповіді на п'яте запитання «поняття комунікативної компетентності особистості», доцільно звернути увагу на те що існують різні підходи до визначення поняття «*комунікативна компетентність*». Найчастіше для розкриття сутності та структури цього явища використовують наступні категорії:

- здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми;
- вміння людини організовувати «міжособистісний простір» у процесі спілкування з людьми, керувати процесами спілкування;
- здатність людини брати на себе та виконувати різні соціальні ролі, вільне володіння вербальними і невербальними засобами спілкування;
- вміння давати соціально-психологічний прогноз комунікативної ситуації, у якій має бути спілкування;

– здатність демонструвати знання комунікативної поведінки, соціально доцільної в певній ситуації;

– здатність керувати так званими «процедурними» аспектами комунікації для її плавного протікання (це стосовно професійного спілкування) та інші.

Після цього викладач пропонує курсантам кожному у зошиті письмово відповісти на питання :

- Яке місце у моєму житті займає спілкування з іншими?

(скільки часу протягом доби я спілкуюсь, скільки друзів маю)

- Що для мене є головним у спілкуванні? (що подобається в інших, чого я хочу від спілкування, чи отримую є те що хочу від спілкування)

- Як я будую спілкування з колегами та друзями?

- Які мої основні цінності у спілкуванні?

Викладач підкреслює значення спілкування у нашому житті та зосереджує увагу на функціях, видах та структурі спілкування. Наголошує на тому, що поняття «комунікативна компетентність» відбиває вміння людини психологічно грамотно й ефективно спілкуватися.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 4. Комунікативна сторона спілкування

Семінарське заняття №1: Комунікативна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Специфіка комунікації людини. Поняття комунікативної сторони спілкування.

2. Мова як вербальний засіб спілкування Поняття мови, мовлення. Види питань.

3. Слухання та його різновиди. Активне слухання.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, а саме, поняття та специфіка комунікативної сторони спілкування здобувачам необхідно звернути увагу на особливості комунікації людини до яких віднесено:

- комунікація передбачає наявність єдиного комунікативного простору;
- учасники комунікації є активними суб'єктами взаємного інформування, тобто, спрямовуючи інформацію, один учасник спілкування передбачає активність іншого; інший, своєю чергою, також має орієнтуватися на мотиви, цілі, установки партнера, аналізувати їх (окрім, звичайно, аналізу власних мотивів, цілей, установок);

- у ході виголошування думки кожним учасником налагоджується спільна діяльність;
- активність суб'єктів комунікації передбачає не формальний «рух інформації», а активний обмін нею;
- у процесі комунікації відбувається взаєморозуміння (непорозуміння), яке досягається наявністю зворотного зв'язку, а також значущістю інформації;
- інформація, яка пройшла з одного кінця в інший і повернулась назад, об'єднує партнерів в єдине інформаційне поле;
- загальний смисл виражається за умови, коли інформація не просто прийнята, але й осмислена, тобто відбувається процес спільного досягнення предмета розмови;
- характер обміну інформацією визначається тим, що за допомогою системи знаків партнери можуть вплинути один на одного; а ефективність комунікації вимірюється тим, наскільки вдалим є цей вплив;
- інформація, яка зародилася у процесі обміну, набагато глибша, ніж попередня; вона може суттєво різнитися за змістом від попередньої;
- комунікативний вплив можливий лише за умови, коли людина, яка спрямовує інформацію (комунікатор), та індивід, який її приймає (реципієнт), наділені єдиною або подібною системою кодифікації і декодифікації, тобто, іншими словами, люди мають говорити однією мовою;
- комунікація психологічно можлива за умови, якщо знаки, закріплені за ними значення (це відображення найсуттєвіших та узагальнених сторін предметів і явищ) і смисли (це той суб'єктивний зміст, якого набуває слово в конкретному контексті) відомі всім учасникам комунікативного процесу;
- в учасників комунікації має бути ідентичне розуміння ситуації спілкування;
- у ході обміну інформацією можуть виникнути комунікативні бар'єри.

Комунікація (від лат. *communicatio* – обмін, зв'язок, розмова):

1. Процес передачі інформації, що має свою структуру (адресата, канали, кодування, дешифрування, зміст, ефективність, контроль, ситуацію).
 2. Акт спілкування між людьми за допомогою передачі символів, метою якого є взаєморозуміння.
 3. Обмін інформацією будь-якого виду між різними системами зв'язку.
- Доцільно розглянути особливості спонукальної та констатуючої інформації.
2. При підготовці до відповіді на друге питання здобувачам необхідно визначити що таке мова та охарактеризувати види питань.

Так, **Мова** – це система умовних стимулів, за допомогою яких передаються сполучення звуків, що мають для людей певне значення і зміст.

Традиційно виділяють два види мови: усну й письмову. У свою чергу, усна мова ділиться на:

– *діалогічну мову* – активно підтримувану співбесідником. У діалозі використовуються, як правило, прості звороти мови і фрази (це полегшує спілкування), тому її вважають психологічно найбільш простою формою мови.

— *монологічну* — мову, вимовну однією людиною (наприклад, прилюдний виступ). Ця мова психологічно складніша, оскільки вимагає вміння говорити зв'язано, строго послідовно викладати свої думки. При цьому людина, котра говорить, повинна оцінити, як засвоюється інформація слухачами.

Повторення матеріалу. Види питань та їх характеристика.

Види питань

Назва питання	Сутність питання	Техніка постановки питання
Відкрите питання	Спонукає на висловлення інформації	Наприклад: «Де Ви були 12-го вересня о 22.00 год?»
Закрите питання	Розраховано на відповідь «так» або «ні»	Наприклад: «Ви проживаєте за адресою...?»
Нейтральне питання	Питання, що не стосується справи і її наслідків	Наприклад: «Ви, звісно, вчилися у школі?»
Дзеркальне питання	Дозволяє виходити за межі смислового поля, що окреслено співбесідником, звертатися до першооснови думки або переживання, неусвідомленої причини.	Повторення із питальною інтонацією частини твердження, яке тільки що було вимовлено співбесідником. Інтонацією робиться акцент на необхідному слові
Естафетне питання	Робить діалог більш динамічним. Це питання випереджує висловлювання партнера, допомагаючи йому сказати більше	Уважно слухаючи партнера, швидко схоплюємо його репліку і провокуємо його сказати ще більше, сказати по-іншому
Фокусуюче питання	Примушує співбесідника замислитися щодо наслідків певних дій або рішень	Наприклад: «Як Ви гадаєте, що буде, якщо...?» «Чого Ви хочете добитися, коли...?»
Питання, що заповнює мовчання	Заповнення паузи або спрямування розмови в іншому напрямку	Наприклад: «Якщо б Ви були на моєму місці, які б питання задали собі?»
Уточнююче питання	Спрямовано на уточнення раніше висловленої інформації	Наприклад: «Декілька хвилин тому Ви казали, що... Як це співвідноситься з Вашими останніми словами?»
Маніпулююче питання	Питання, де в завуальованій формі йде маніпулятивний вплив на людину	Наприклад, питання по типу «вибір без вибору» («Ви будете підписувати протокол своєю ручкою чи моєю?»)
Риторичне питання	Питання, яке не потребує відповіді	Ставиться емоційно, з акцентом на необхідному словосполученні

3. Готуючись до відповіді на третє питання доцільно проаналізувати види слухання та розглянути техніку активного слухання.

Техніка активного слухання. Численні дослідження свідчать про те, що успіх людини, яка працює у сфері постійного спілкування, на 80 % залежить від її комунікативної компетентності. Невміння спілкуватися з оточуючими може стати однією з вирішальних причин звільнення або неприйняття на роботу.

Статистика свідчить, що семеро із десяти звільнених працівників залишають свою посаду не через те, що не впоралися зі своїми обов'язками, а

через конфлікти зі співробітниками та керівниками; також восьмеро людей із десяти не проходять попередньої співбесіди з роботодавцями під час прийняття на роботу через відсутність у потенційних працівників навичок ефективного спілкування.

Непродуктивність у спілкуванні може бути пов'язана як із відсутністю цього вміння, так і з труднощами під час його практичної реалізації (втома, неувважність, умови діяльності, особливості ситуації та ін.).

На підтвердження викладеного вище ведучий тренінгу аргументовано апелює до тих випадків, коли учасники дискусії не звертали уваги на висловлювання решти учасників тренінгу або викривляли предметні позиції, відтворюючи розмову по пам'яті. Можна також послатися на приклади, наведені в книгах Д. Карнегі та І. Атватера, про те, як важливо бути уважним слухачем.

Типові прийоми слухання:

- мовчання (очевидна відсутність реакції);
- угу-підтакування («угу», «еге», «так-так», «ну», кивання підборіддям та ін.);
- луна (повторювання останніх слів співрозмовника);
- дзеркало (повторювання останньої фрази зі змінюванням послідовності слів);
- парафраз (передавання змісту висловлювання партнера іншими словами);
- спонукання (вигуки та інші висловлювання, що спонукують співрозмовника продовжити перерване мовлення: «Ну і...», «То й що далі?», «Давай-давай» та ін.);
- уточнювальні запитання (запитання на зразок: «Що ти мав на увазі, коли казав "евристичний"?»);
- навідні запитання (запитання на зразок: «Що?», «Де?», «Коли», «Чому?», «Навіщо?», що розширюють сферу оповіді того, хто говорить; нерідко такі запитання, по суті, відволікають від лінії оповідання, що її намітив оповідач);
- оцінювання, поради;
- продовження (коли слухач перериває мовлення оповідача й намагається завершити фразу, яку той розпочав, тобто «підказує слова»);
- емоції (реакції на зразок: «Ух», «Ах», «Чудово», «Та ти що?!», а також сміх, непорушний вираз обличчя тощо);
- нерелевантні та псевдорелевантні висловлювання (висловлювання, які не стосуються справи або стосуються її лише формально: «А ось у Гімалаях усе інакше...» і далі — розповідь про Гімалаї, «До речі, про музику...» і далі — інформація про гонорари відомих музикантів).

Види слухання

За ступенем активності		За ступенем критичності (Г. Келлі)	
<i>Рефлексивне</i>	<i>Нерефлексивне</i>	<i>Емпатичне</i>	<i>Критичне</i>

Полягає в уточненні, перефразовуванні, відбитті почуттів партнера, резюмуванні сказаного	Це «уважне мовчання», з мінімізацією відповідей, невтручанням, обмеженням числа питань	Слухач спочатку намагається зрозуміти, що каже партнер, а потім проводить критичний аналіз. Відкриті канали впливу	Слухач спочатку критично аналізує повідомлення, а потім його «розуміє». Є фільтри в каналах впливу
--	--	--	--

Викладач підкреслює значення врахування особливостей комунікативної сторони у професійному та повсякденному житті.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №2: Комунікативна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Невербальні засоби спілкування, їх функції.
2. Виявлення брехні та нещирості у спілкуванні.
3. Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання здобувачі повинні звернути увагу на особливості та види невербальних засобів спілкування. Так сукупність *невербальних засобів спілкування* покликана виконувати наступні *загальні функції*: доповнення мови; заміщення мови; репрезентація емоційних станів партнерів по комунікативному процесу.

Більш *часткові функції* невербальної поведінки особистості такі:

- створення образу партнера по спілкуванню;
- вираження якості й зміни взаємовідносин партнерів по спілкуванню, формування цих відносин;
- уточнення, зміна розуміння вербального повідомлення, посилення емоційної насиченості сказаного;
- підтримка оптимального рівня психологічної близькості між особами, що спілкуються;
- є індикатором актуальних психічних станів особистості;
- є показником статусно-рольових відносин.

Найважливішою особливістю невербальної комунікації є те, що вона здійснюється за участю різних сенсорних систем: зору, слуху, шкірно-тактильного почуття, смаку, нюху.

Невербальні засоби спілкування

Кінетичні	Акустичні	Проксемічні	Такесичні
<ul style="list-style-type: none"> – міміка; – жести; – пози; – погляд; – хода 	<ul style="list-style-type: none"> паралінгвістич; екстралінгвістичні 	<ul style="list-style-type: none"> – дистанція спілкування; – орієнтація у просторі 	<ul style="list-style-type: none"> рукостискання, поцілунок; поплескування, погладжування; обійми

Для розуміння особливостей невербальних засобів спілкування викладач пропонує виконати наступні вправи

Вправа «Дистанція» (25 хв.)

Мета: дослідити закономірності невербального спілкування та отримати зворотний зв'язок щодо власних невербальних проявів.

Хід виконання гри: Тренер поділяє групу на дві рівні підгрупи. Учасники розташовуються одне навпроти одного на визначеній відстані. За сигналом тренера одна з груп рухається в напрямку іншої. Мета - угадати правильно особистісну психологічну дистанцію і зупинитися так, як зручно спілкуватися тим учасникам, до яких вони підходять. Дистанція фіксується учасниками-спостерігачами. Учасники, які стоять, потім мають можливість переставити тих, хто підійшов.

Обговорення: хто змінив дистанцію - переставив далі або ближче своїх партнерів, із чим це може бути пов'язано, яка в основному дистанція між учасниками, про що вона свідчить, яка дистанція повинна бути між учасниками очної ставки?

Тренер підбиває підсумок, розповідаючи про психологічний смисл фізичної дистанції між людьми в процесі спілкування.

Невербальні сигнали, що сприяють контакту.

Розташування співбесідників в просторі (проксеміка):

- кут повороту тіла від 450 до 900. Бокове положення передає повідомлення: «я не маю агресивних намірів».

- кут нахилу тіла менше прямого. Тупий кут між співбесідниками – це провал переговорів.

- Співвідношення рівнів у вертикальній площині таке, що очі співбесідників знаходяться на одному рівні.

Дистанція – індивідуалізована, з урахуванням загальних закономірностей:

Інтимна: 0-45см

Особиста: 45-60-120см

Соціальна: 120-210-360см

Публічна: 360-750см

Пози:

- відкрита (кінцівки не схрещені корпус і голова повернуті у бік співбесідника, долоні розкриті, м'язи розслаблені);

- асиметрична.

Міміка: усмішка, вираз обличчя, природньо змінюється встановлений контакт очима.

Такесика: рух співбесідників в просторі і дотики. Допускаються тільки

ритуалізовані дотики. Не допускаються: ритмічні рухи великої амплітуди, різкі рухи неритуалізовані дотики.

Стосовно цього питання, здобувачам необхідно звернути увагу на види неправди та особливості її виявлення у спілкуванні.

Види нещирості

Неправда	Брехня	Обман
Висловлювання, що основане на омані, неповному знанні або жартівливому намірі	Свідоме викривлення істини, яка відома суб'єктові, з метою введення в оману співбесідника	Така напівправда або правда, яка, на думку обманщика, спровокує обманутого на помилкові висновки із достовірних фактів

Вербальні ознаки нещирості

	Ознака нещирості	Психологічна інтерпретація
	2	3
	Суперечність висловлювань іншій інформації, яку зібрано з даного питання. Суперечність усередині самої інформації	Брехню важко продумати у всіх деталях, тому брехун запам'ятовує те, що вважає найважливішим серед осмислених ним обставин, деякі з них у процесі підготовки до брехні взагалі не осмислюються. До того ж брехня носить ланцюговий характер: одна породжує іншу, що ускладнює процес її запам'ятовування. Основний прийом виявлення – уточнюючі питання з опорою на деталізацію фактів
	Невизначеність, неконкретність відомостей, які містяться в дезінформації	Те, що НЕ було пережито, поверхово закріплюється у пам'яті або швидше забувається (хоча і обдумувалося під час підготовки брехні). Відсутність реальної діяльності, яка б включала так чи інакше описувані факти і події, робить викладання брехні позбавленим активного компонента (у тому числі і на граматичному рівні)
	Надмірна точність опису подій (особливо – віддалених у часі)	Наслідок завчання інформації, яка заздалегідь підготовлена
	Збіг у найменших деталях повідомлень декількох опитуваних	Якщо декілька осіб спостерігали одну і ту ж саму подію, звичайно вони не дають їй однакових описів. Причини: індивідуально-психологічні відмінності людей, відмінності у психічному стані в момент розгортання події, в ступені активної включеності в подію, в точках спостереження за подією, в селективності уваги і сприйняття
	Відсутність в описі несуттєвих подробиць та деталей (з урахуванням природного для людини стилю викладання та інтелектуальних особливостей)	Минуле, що вигадано, є пасивним, штучним, не справжнім. Внаслідок цього зникають несуттєві додатки і те, що типове для даної людини за реального переживання подібних подій
	Різне (не аргументоване нічим, крім бажання збрехати) пояснення одних і тих самих подій на різних етапах спілкування	Часто трансформація пояснень викликана забуванням людиною деталей своїх минулих вигаданих пояснень, що спонукає її давати нову інтерпретацію подіям

	Виключно позитивна інформація про себе і відсутність найменших сумнівів у трактуванні подій (не обумовлена відповідними особливостями особистості)	Правдивість людини, як правило, поширюється і на викладання того, що може її не вигідно характеризувати (можливе часткове маскування «негативу»). Правдиві люди зазвичай не приховують і сумніви, що виникають у них при поясненні деяких фактів
	Наполегливе, неодноразове ініціативне повторення будь-яких тверджень (не обумовлене нейтральними причинами)	Східна мудрість наголошує: «Ти сказав мені перший раз – і я повірив. Ти повторив – і я взяв під сумнів. Ти сказав утретє – і я зрозумів, що ти брешеш»
	Обмовки в ході спілкування	Мимовільне повідомлення вірогідної інформації як наслідок конфліктного суперництва у свідомості людини правдивих та нещирих варіантів пояснення або опису події
0	Не типові для даної людини (з урахуванням рівня її загального розвитку та освіти) висловлювання, терміни і фразеологічні звороти	Свідчення завчання інформації, яка, можливо, підготовлена іншою людиною
1	Збіднення емоційного фону висловлювань, або його неадекватність особистісному сенсу подій (нарочита емоційність)	Наслідок відсутності реальних емоцій у момент розгортання реальної події
2	Недоречні неодноразові посилення на свою добродетель, незацікавленість	Надмірна демонстрація подібних добродетелей викликає сумнів у правдивості інформації
3	Ухил від відповіді на пряме питання, спроби створити враження, що це питання незрозуміле або «забуте»	
4	Приховання того, що не може бути не відоме тому, хто говорить, забудькуватість відносно дуже особистісно-значущих подій (що не пояснюється психологічним захистом)	

3. При підготовки до відповіді на третє питання «Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання» здобувачам необхідно розглянути:

Характер комунікативних бар'єрів

Соціальний	Психологічний
<p>Бар'єри обумовлені включеністю комунікації в більш широку систему суспільних відносин. Внаслідок цього виникають розходження: <i>соціальні; політичні; релігійні, національні; професійні; вікові</i>. Вони не тільки породжують різну інтерпретацію понять, що вживаються у процесі комунікації, але й різне світовідчуття, світогляд, світорозуміння.</p> <p>Приклад: «ситий голодного не розуміє»</p>	<p>Бар'єри виникають внаслідок:</p> <ul style="list-style-type: none"> – індивідуально-психологічних особливостей людей, що спілкуються (наприклад, агресивність, тривожність, «некомунікабельність», надмірна сором'язливість, скритність, низький рівень інтелекту й ін.); – сформованих між людьми певних міжособистісних відносин (ворожості, недовіри, упередженості тощо); – недоліку мотивації (у співрозмовників немає особистої зацікавленості в темі бесіди)

Рівні нерозуміння (за Б. Поршнєвим)

Фонетичний	Семантичний	Стилістичний	Логічний
Незрозуміла для нас мова: – іноземна, яку не знаємо, – швидка мова; – невиразна мова; – мова з акцентом	Мова фонетично наша, але за переданим змістом – чужа. Причина: багатозначність слів будь-якої мови. Напр., жар-гони, таємні мови	Грамматика змінена, порушена, стиль викладення незрозумілий. Напр., науковий стиль спілкування у побутовій ситуації	Неприйняття одним учасником спілкування логіки й аргументів іншого. Напр., жіноча логіка, дитяча логіка

Викладач підводить підсумок заняття, акцентуючи увагу на необхідності дотримування певних правил у спілкуванні задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 4. Комунікативна сторона спілкування

Практичне заняття №1.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей комунікативної сторони спілкування.

Кількість годин – 4 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

Частина 1

1. Специфіка комунікації людини. Поняття комунікативної сторони спілкування.

2. Мова як вербальний засіб спілкування Поняття мови, мовлення. Види питань.

3. Слухання та його різновиди. Активне слухання.

Частина 2

1. Невербальні засоби спілкування, їх функції.

2. Виявлення брехні та нещирості у спілкуванні.

3. Комунікативні бар'єри у спілкуванні та їх подолання.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

Частина 1

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує провести вправи, що розкривають сутність комунікативної сторони спілкування.

Вправа «Інформаційна воронка»

Мета: гра спрямована на дослідження та відпрацьовування техніки постановки закритих питань.

Хід проведення вправи:

Перший етап вправи. Ведучий пропонує одному із учасників вийти з приміщення за двері та надає йому інструкцію: шляхом постановки 10 закритих запитань зібрати необхідну інформацію і назвати предмет, що був загаданий групою.

Другий етап вправи. Після цього ведучий пропонує групі загадати предмет, що знаходиться у даному приміщенні (наприклад, вимикач, вентиляційна решітка, лампочка).

Третій етап вправи. Ведучий запрошує учасника до приміщення і пропонує відгадати предмет. Усі члени групи можуть давати відповідь на запитання тільки «ДА» чи «НІ». Після використання всіх 10 запитань учасник або знаходить предмет, або ні.

Наступний активний учасник для з'ясування, що за предмет був загаданий, має вже 9 запитань і т.інш. (можна продовжувати гру приблизно до 6-5 запитань).

Четвертий етап вправи. Обговорення результатів.

Тренеру необхідно звернутися, по-перше, до учасників, які шукали предмет:

- Важко було сформулювати закриті запитання?
- Якою тактикою вони користувалися для пошуку предмету?
- На що вони звертали увагу при побудові тактики відгадування?
- На якому етапі формулювання запитань вони здогадалися, що це за предмет?

Потім тренер звертається до групи із запитаннями:

- Як ви вважаєте, важко було учаснику сформулювати закриті запитання?
- Які функції у нашому спілкуванні виконують закриті запитання.

Вправа «ПУМ. ПУМ. ПУМ.»

Мета: вправа спрямована на дослідження та відпрацьовування техніки постановки відкритих запитань.

Хід проведення вправи:

Перший етап вправи. Ведучий пропонує одному із учасників вийти з приміщення за двері та надає йому інструкцію: шляхом постановки 10 відкритих запитань зібрати необхідну інформацію і назвати те, що було загадано групою.

Другий етап вправи. Після цього ведучий пропонує групі загадати щось, але не предмет, а наприклад частину тіла (наприклад, ніс, вухо...).

Третій етап вправи. Ведучий запрошує учасника до приміщення і пропонує відгадати предмет. Учасники повільно відповідають на запитання, але замінюють назву загаданого об'єкту на звук «ПУМ. ПУМ». Після використання всіх 10 запитань учасник або знаходить предмет, або ні.

Четвертий етап вправи. Обговорення результатів.

Тренеру необхідно звернутися, по-перше, до учасників, які шукали предмет:

- Важко було сформулювати відкрите запитання?
- Якою тактикою вони користувалися для пошуку предмету?
- На що вони звертали увагу при побудові тактики відгадування?
- На якому етапі формулювання запитань вони здогадалися, що це за предмет?

Потім тренер звертається до групи із запитаннями:

- Як ви вважаєте, важко було учаснику сформулювати відкрите запитання?
- Чому, на ваш погляд важко це зробити?
- Які функції у нашому спілкуванні виконують відкриті запитання?

Обговорення: Після проведення цих вправ, тренер пропонує звернути увагу на особливості формулювання запитань в ході взаємодії.

Опрацювання методики на визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину

Інструкція. Ведучий звертається до учасників: «До Вашої уваги пропонується методика з визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину. Перед Вами — 16 запитань, на кожне з яких Ви повинні відповісти ствердженням «так» або «ні». Слід пам'ятати про те, що немає «правильних» або «неправильних» відповідей, оскільки всі люди різні і кожен висловлює власну думку. Головне: відповідати бажано відверто, не намагайтеся створити про себе гарне враження, відповіді повинні бути чесними, тому вільно та щиро висловлюйте свою думку. У цьому разі Ви зможете краще пізнати самих себе. Дякуємо Вам!»

Інтерпретація результатів:

- 6 балів і нижче свідчать про низький ступінь вираженості вміння слухати інших, про спрямованість під час спілкування на себе (тобто задоволення своїх домагань незалежно від інтересів партнера по спілкуванню). Знижена чутливість щодо оцінювання поточної ситуації: коли — мовчати та слухати, а коли — говорити. Необхідно формувати навички ефективного слухання;

- від 7 до 10 балів — середній ступінь вираженості вміння слухати співрозмовника. Це вміння швидше виявляється ситуативно й залежить від особистісної значущості (зацікавленості в отриманні) інформації, яка Вам надходить від співрозмовника. Виникає потреба в удосконаленні навичок і прийомів активного слухання;

- 10 балів і вище свідчать про вочевидь виражене вміння слухати інших незалежно від особистісної значущості інформації, яку отримуєте від співрозмовника. Така людина є ефективним працівником (якщо її діяльність ґрунтується здебільшого на спілкуванні з людьми).

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
1	Чи чекаєте Ви терпляче, коли інший припинить говорити й надасть Вам можливість висловитися?		
2	Чи поспішаєте Ви прийняти рішення до того, як зрозумієте суть проблеми?		
3	Чи слухаєте Ви лише те, що Вам подобається?		
4	Чи заважають Вам слухати співрозмовника власні емоції?		
5	Чи відволікаєтеся Ви, коли співрозмовник викладає свої думки?		
6	Чи запам'ятовуєте Ви замість основних моментів бесіди якісь несуттєві?		
7	Чи заважають Вам слухати упередження?		
8	Чи припиняєте Ви слухати співрозмовника, якщо з'являються труднощі в розумінні його думки?		
9	Чи займаєте Ви негативну позицію щодо того, хто до Вас звертається?		
10	Чи завжди Ви слухаєте співрозмовника?		
11	Чи ставите Ви себе на місце співрозмовника, щоб зрозуміти, що примусило його говорити саме так?		
12	Чи враховуєте Ви той факт, що у Вас зі співрозмовником можуть бути різні предмети обговорення?		
13	Чи припускаєте Ви, що у Вас та у Вашого співрозмовника може бути різне розуміння значення слів, які Ви використовуєте під час розмови?		
14	Чи намагаєтеся Ви з'ясувати, що спричинило суперечку: різні точки зору, постановка питання тощо?		

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
15	Чи уникаєте Ви погляду співрозмовника під час розмови?		
16	Чи виникає у Вас непереможне бажання перервати співрозмовника і вставити своє слово замість нього або проти нього, «обігнати» його у висновках?		

Опрацювання результатів: підраховується кількість позитивних відповідей.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

План проведення заняття:

Частина 2

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати вправи на розуміння сутності комунікативних бар'єрів та особливості їх подолання.

Вправа «Бар'єр»

Мета: дослідити закономірності взаєморозуміння, діагностувати уміння розуміти інформацію партнерів за спілкуванням.

Матеріальне забезпечення: 3 уривки тексту різного рівня складності для розуміння (уривок з матеріалів діла, з наукової монографії, з перехваченої в тюрмі записки на жаргоні).

Хід виконання: Тренер обирає трьох учасників з групи та надає їм уривки з тексту, які вони зачитують перед групою. Задача учасників зрозуміти і переказати зміст повідомлення. Тренер дає текст різного ступеня складності (від повідомлення на злочинському жаргоні до уривка з наукової монографії).

Текст № 1. Розмова на сленгу:

«- Панове, це підло, нарешті! Що таке? Хто взяв окрась? З кашею? - Відповідали йому глузливо.- Поцупили?- Сбонділі?- Сляпсілі?- Сперли? - Лафа, брат ».

Текст № 2. Уривок з наукової монографії:

«...Після кодування інформації відбувається її детектування, що являє собою вибіркове виділення сенсорним нейроном тієї чи іншої ознаки подразника, що має поведінкове значення. Подібний аналіз здійснюють нейрони-детектори першого порядку, що вибірково реагують лише на певні властивості стимулу. Детектори вищого порядку сконцентровані у вищих відділах сенсорної системи...»

Текст № 3. З матеріалів медичної карти (висновок лікаря):

Діагноз Хвороба оперованого шлунку (субтотальна резекція по Більроту - II в 1988 р) Демпінг-синдром II. Дуодено-гастральний рефлюкс. Хронічний гастрит культі. Анастомоз. Хронічний езофагіт. Хронічний калькульозний холецистит в стадії нестійкої ремісії. Дисбактеріоз кишечника II ст. Синдром мальабсорбції. Хронічний пострезекційний панкреатит, часто рецидивуючого перебігу з екскреторною недостатністю. Декомпенсація травлення II ст.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Який уривок був найменш зрозумілим?

Обговорення: учасники обмінюються змістом, який вони зрозуміли. В обговоренні поступово вони приходять до висновку, що для розуміння необхідно говорити однією мовою зі своїм співрозмовником. Для цього важно «перекласти» текст загальнозрозумілою мовою.

Готуючись до відповіді на це питання доцільно розглянути:

- Особливості подолання комунікативних бар'єрів.
- індивідуальні прийоми подолання комунікативних бар'єрів

Вправа «Три правди одна неправда»

Мета: підняти настрій та працездатність; підготувати групу для опрацювання знань, стосовно вербальних та невербальних ознак брехні і нещирості в показаннях учасників кримінального провадження.

Матеріальне забезпечення : лист паперу та ручка.

Хід проведення: Тренер пропонує учасникам поділити лист зошита на чотири частини. У трьох частинах необхідно швидко написати про себе правдиву інформацію, а в четвертій неправду. Далі необхідно всім учасникам взяти свій зошит та підвестися і розташуватися у колі.

Інструкція для учасників: Кожному необхідно поспілкуватися з 5 іншими учасниками. Обмінятися інформацією про себе з п'ятьма іншими учасниками та вгадати де правдива інформація, а де ні.

Запитання для обговорення:

- Чим корисна була ця вправа?
- Скільки раз Ви угадали неправдиву інформацію?
- На що Ви звертали увагу, аналізуючи отриману інформацію, щоб розкрити неправду?

Вправа «Дискусія»

Мета: формування паралингвістических і оптокінетического навичок спілкування. Удосконалення взаєморозуміння партнерів по спілкуванню на невербальному рівні.

Хід виконання: Група розбивається на «трійки». У кожній трійці розподіляються обов'язки:

Один з учасників грає роль «глухого-і-німого»: він нічого не чує, не може говорити, але в його розпорядженні - зір, жести, пантоміма.

Другий учасник грає роль «глухого та паралітика»: він може говорити і бачити.

Третій «сліпий-і-німий»: він здатний тільки чути і показувати.

Всій трійці пропонується завдання, наприклад, домовитися про місце, час і мету зустрічі.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: Викладач підкреслює необхідність дотримуватися певних правил у спілкування задля знаходження порозуміння та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії

Тема № 5: Перцептивна сторона спілкування

Семінарське заняття. Перцептивна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей перцептивної сторони спілкування.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Поняття соціальної та міжособистісної перцепції.
2. Особливості формування першого враження про людину.
3. Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання здобувачам необхідно звернути увагу на те, що *Перцепція* у загальному розумінні – це елемент цілісного процесу пізнання і суб'єктивного осмислення світу. У вузькому сенсі цей термін відбиває сприйняття, безпосереднє віддзеркалення дійсності органами почуття.

Соціальна перцепція — це багатофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її

особистісними характеристиками та інтерпретація й прогнозування на цій основі її вчинків.

Результатом міжособистісної перцепції є *образ іншої людини*, який несе інформаційно-оцінювальне навантаження («яка вона?») і відіграє регулюючу роль (залежно від образу будуються відносини із цією людиною, обирається стратегія взаємодії, лінія поведінки).

З точки зору процесу міжособистісну перцепцію можна зобразити наступним чином (рис. 1):

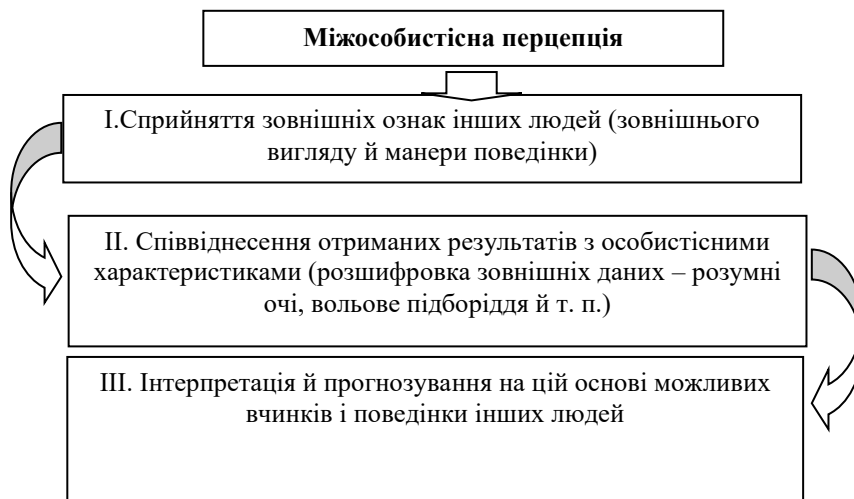


Рис. 1. Процес соціальної перцепції

2. Готуючись до відповіді на друге запитання здобувачам необхідно звернути увагу на механізми формування першого враження про людину та проаналізувати від чого залежить формування першого враження про людину.

Стереотипізація – схильність сприймати людей, причини їхніх вчинків і ситуації схематично і стереотипно, спираючись на свій старий досвід без роздумів й урахування реальності. При цьому людина сприймається як представник певної групи і їй автоматично приписуються типові якості представників цієї групи. Наприклад, чеченець – терорист, продавець – обманщик і т.ін.

Стереотипи:

- професійні (вчителі – повчальні, бухгалтери – педантичні, продавці – обманщики);
- національні (французи – легковажні, слов'яни відрізняються загадковою душею, естонці – повільні, німці – педантичні, італійці – ексцентричні і т. д.);
- вікові (молодь – легковажна, старі люди – образливі, буркотливі, люблять повчати) й ін.

3. **Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.**

Механізми сприйняття знайомих людей		
<i>Ідентифікація</i>	<i>Емпатія</i>	<i>Рефлексія</i>
Ототожнення себе з іншою людиною –	Емоційне розуміння людиною людини –	Усвідомлення діючим індивідом того, як він

постановка себе на місце іншої людини і визначення, як би я діяв у подібних ситуаціях	емоційне співчуття іншій людині, емоційний відгук на її переживання	сприймається партнером по спілкуванню
---	---	---------------------------------------

Умовою формування адекватного уявлення особистості про себе служить одержання й вивчення інформації зворотного зв'язку.

Зворотний зв'язок – інформація про те, як реципієнт сприймає комунікатора, як оцінює його поведінку та слова.

Модель одержання зворотного зв'язку у взаємодії, на основі якої формується образ самого себе («вікно Джохарі»).

«Вікно Джохарі»

Відкрита зона (I) Являє собою інформацію про індивіда, що відома йому про самого себе і відома навколишнім. Ці дані виявляються у вільному обміні інформацією між індивідом і конкретними людьми	Сліпа зона (II) Містить інформацію про індивіда, що є в інших людей, але не відома йому самому, тобто одержуючи інформацію зворотного зв'язку, індивід довідується про себе
Схована зона (III) Інформація про індивіда, що йому про себе відома, але схована від навколишніх: додаткові знання, уміння, риси характеру, манера поведінки	Невідома зона (IV) Відомості про індивіда, які ні йому самому, ні навколишнім не відомі (про його особистість, можливості, які можуть виявитися в екстремальних ситуаціях, але можуть не з'явитися ніколи)

3. При підготовці до відповіді на третє запитання здобувачі повинні зазначити що, *Каузальна атрибуція* – («кауза» – причина, «атрибуція» – приписування) – когнітивний процес, що виражається в причинній інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини. Каузальна атрибуція безпосередньо пов'язана з регуляцією людських відносин і включає пояснення, виправдання або засудження вчинків людей.

Феномен каузальної атрибуції «запускається» в разі *дефіциту інформації* про іншу людину: замінити її доводиться процесом приписування. При цьому *міра і ступінь приписування* в процесі міжособистісного сприйняття залежить від двох показників:

- від міри унікальності або типовості вчинку;
- від міри його соціальної бажаності або небажаності.

Кожна людина користується атрибуціями трьох типів.

Об'єктна атрибуція – причина і відповідальність приписуються тому об'єкту, на який спрямована дія.

Особистісна атрибуція – причина і відповідальність приписуються особисто тому, хто здійснює вчинок.

Обставинна атрибуція – проблеми пояснюються об'єктивними обставинами (зламався автобус, стали годинники).

Помилки каузальної атрибуції

Фундаментальна помилка атрибуції	Схильність при поясненні своєї власної поведінки приписувати причини переважно вимогам ситуації та обставинам («такі обставини»), а при поясненні чужої поведінки – приписувати причини внутрішнім умовам (особистості: «він такий»)
Помилка ілюзорних кореляцій	У відповідності зі своїми уявленнями людина схильна у ситуації виділяти одні моменти й зовсім не помічати інші. Замість пошуку причин вона просто «виймає» з пам'яті те, що ближче лежить. Виникає за рахунок використання стереотипів
Помилка хибної згоди	Приписування причин завжди відбувається з егоцентричної позиції – людина відштовхується від своєї поведінки, причому переоцінюючи її звичайність і поширеність
Мотиваційна помилка атрибуції	Атрибуція проводиться таким чином, щоб її результати не суперечили уявленням про себе, підтверджували самооцінку

4. Готуючись до відповіді на четверте запитання стосовно ефектів міжособистісної перцепції, необхідно зупинитися на змісті кожного ефекту.

Ефект	Зміст
Ефект ореолу	Поширення загального оцінного першого враження про людину на сприйняття її окремих вчинків і особистісних якостей. Варіанти: а) позитивна оцінна упередженість; б) негативна оцінна упередженість
Ефект первинності	При сприйнятті незнайомої людини перша інформація про неї виявляється найбільш значущою. Перше враження виникає в перші 15–20 с спілкування
Ефект новизни	При сприйнятті знайомої людини остання, тобто більш нова, інформація про неї виявляється й найбільш значущою
Ефект Барнума	Схильність приймати за чисту монету опис або загальні оцінки своєї особистості, якщо вони представлені у науковому, магічному або ритуальному контексті
Ефект бумеранга	1. Схильність людини протидіяти сильному тиску ззовні, в чому б він не виявлявся, оскільки будь-який тиск з боку іншої людини сприймається як замах на право вільного вибору. 2. У деяких випадках вплив джерел інформації на аудиторію або окремих осіб дає результат, зворотний очікуваному, за умови: підірваної довіри до джерела інформації; інформація не

	відповідає умовам, що змінилися; комунікатор викликає ворожість
Ефект краю	Із пропонованих суб'єктові сигналів ті, що перебувають на початку й наприкінці, запам'ятовуються швидше, ніж ті, що перебувають посередині
Ефект проекції	Неусвідомлене приписування іншим людям неприйнятних власних відчуттів, бажань, думок, якостей. («злодій кожного підозрює»; «злодій свої двері замикає»; «клятвопорушник не вірить клятвам»). Дратівливі, агресивні люди часто приписують ці якості іншим, завидючі бачать в інших прояви заздрості («що посилено заперечуєш, тим неодмінно володієш сам»)
Ефект поблажливості	Некритичність в оцінці іншої людини: надмірна доброзичливість, щедрість

Викладач пропонує самостійну роботу, щодо визначення змісту ефектів міжособистісного сприйняття. Викладач називає ефект, курсанти розкривають його зміст.

5. При підготовці до відповіді на п'яте запитання здобувачі повинні звернути увагу на те, що на підставі дослідження явища каузальної атрибуції виділяють чотири основні засоби інтерпретації в процесі міжособистісного розуміння:

1. *Аналітичний*. Коли кожний з елементів зовнішності пов'язується з конкретною психологічною властивістю особистості.

2. *Емоційний*. Коли особистісні властивості приписується людина незалежно від естетичної приналежності й зовнішності.

3. *Перцептивно-асоціативний*. Коли людині приписуються властивості іншої людини зовні на неї не схожої.

4. *Соціально асоціативний*. Коли людині приписуються властивості того соціального типу до якого вона віднесена на підставі сприймання й зовнішності.

Однією з суттєвих ознак міжособистісного розуміння є його адекватність, під якою розуміють точність і об'єктивність відображення психологічного образу іншої людини.

Викладач підкреслює що, для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 5. Перцептивна сторона спілкування

Практичне заняття. Перцептивна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей перцептивної сторони спілкування.

Кількість годин – 4 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

Частина 1

1. Поняття соціальної та міжособистісної перцепції.
2. Особливості формування першого враження про людину.
3. Особливості сприйняття та розуміння знайомих людей. Поняття про ідентифікацію, емпатію, рефлексію.

Частина 2

1. Поняття про каузальну атрибуцію. Види атрибуції. Помилки каузальної атрибуції.

1. Ефекти міжособистісної перцепції.

2. Адекватність розуміння поведінки інших людей.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

Частина 1

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує проаналізувати особливості перцептивної сторони спілкування.

Групова дискусія «Що означає поняття міжособистісна перцепція?»

Запитання для обговорення

- Назвіть загальні закономірності сприйняття.
- Які існують основні функції міжособистісного сприйняття?
- Що є результатом міжособистісної перцепції?

Робота в малих групах.

Викладач об'єднує учасників в групи по три особи. Завдання:

Один розповідає про що-небудь 2-3 хв. Другий та третій спостерігають за розповіддю. Після закінчення розповіді другий вказує на те, що побачив, третій вказує на те, що не було вказано. Кожен повинен бути в ролі доповідача.

Викладач підводить підсумок, аналізуючи процес міжособистісної перцепції.

Гра «Злодій у законі».

Вправа побудована на основі класичного експерименту О. Бодальова в галузі соціальної перцепції.

Мета: Вона дозволяє учасникам виявити і зрозуміти роботу стереотипу у свідомості. Додатковий ефект – учасники починають цінувати час тренінгу і його можливості.

Матеріальне забезпечення: 3 однакові фотографії людини; інструкція підгрупам в вигляді оперативної інформації про людину, що зображена на фото, 3 конверти.

Хід виконання: Тренер об'єднує учасників в 3 підгрупи. Кожна група отримує конверт, в якому знаходиться фотографія людини й оперативна інформація про неї.

Інструкція підгрупам: за обмежений час (7-8 хвилин) описати психологічний портрет людини: яка перед вами людина, якими якостями характеру володіє, на що здатна у взаємовідносинах. Аргументувати, спираючись на зовнішність. Наприклад: високе чоло свідчить про те, що це інтелектуально розвинута особистість, вертикальні глибокі зморшки на перенісці – багато пережила і т. інш.

Інформація групи №1:

Батюшков Віталій Олександрович – шкільний вчитель біології. Врівноважений. Тактовний. Все життя працював педагогом у середній школі.

Інформація групи №2:

«Нікотин» - відомий у колах наркобізнесу. Жорстокий. Агресивний. У минулому відсидів за нанесення тяжких тілесних ушкоджень.

Інформація групи №3

Борзов Микола Іванович – підполковник поліції, має 20 років оперативного стажу, нагороджений медаллю за відвагу. Має двох доньок, полюбить рибалку.

Після закінчення відведеного часу групи збираються в одному приміщенні і по черзі зачитують характеристики. Після того, як групи обмінялися характеристиками, вони демонструють фотографії. (Фотографія в групі №1 ідентична фотографії в групі №2 та №3 проте оперативна інформація різна).

Запитання для обговорення:

- З чим пов'язаний різний результат роботи підгруп
- Як працює стереотип у вашій свідомості?
- До чого може призвести стереотипне сприйняття слідчого?
- Які стереотипи про поліцію існують серед населення?
- Що можна започаткувати для нейтралізації дії несприятливого стереотипу?
- Як створити сприятливий стереотип?
- Результати відображаються на дошці (фліп-чарті).

Викладач підбиває підсумки, щодо розуміння особливостей формування першого враження.

Групова дискусія

Запитання для обговорення:

- Які існують механізми сприйняття знайомих людей?
- Що таке зворотній зв'язок

Вправа «Мавпа і дзеркало»

Мета: розуміння змісту поняття «емпатія».

Учасники діляться на пари, в якій один є мавпою, інший - дзеркалом. За

допомогою міміки, жестів мавпа зображує різні почуття, емоції. Дзеркало їх копіює. Потім учасники міняються місцями.

Після закінчення вправи обговорення. Легко було зрозуміти та передати емоції іншої людини?

Вправа «Так»

Мета: удосконалення навичок емпатії та рефлексії.

Група об'єднується в пари. Один з учасників вимовляє фразу, яка передає його стан, настрій або відчуття. Після чого другий учасник повинен ставити першому запитання, для того щоб уточнити або з'ясувати деталі та подробиці. Наприклад: «Дивно, але я помітив (-ла), що коли сам(а) перебуваю в такому стані, то колір мого одягу стає однаковим». Вправа вважається виконаною, якщо у відповідь на розпитування другий учасник отримує три позитивні відповіді «так».

Після закінчення вправи обговорення. Легко було зрозуміти іншу людину?

Робота в малих групах.

Викладач пропонує учасникам об'єднатися в 4 групи. Задання групам проаналізувати особливості:

- відкритої зони;
- схованої зони;
- сліпої зони;
- невідомої зони.

Час виконання: 10хв.

Після виконання групи закріплюють свої відповіді на дошці у формі вікна та надають розгорнуту характеристика кожній зоні. Викладач підводить підсумки.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

Частина 2

Мозковий штурм. «Каузальна атрибуція це....»

Запитання для обговорення:

- За яких умов виникає каузальна атрибуція?
- Які види каузальної атрибуції бувають?
- В чому сутність фундаментальної помилки атрибуції

Каузальна атрибуція – («кауза» – причина, «атрибуція» – приписування) – когнітивний процес, що виражається в причинній інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини. Каузальна атрибуція безпосередньо пов'язана з регуляцією людських відносин і включає пояснення, виправдання або засудження вчинків людей.

Викладач пропонує самостійну роботу, щодо визначення змісту ефектів міжособистісного сприйняття. Викладач називає ефект, курсанти розкривають

його зміст.

Ефект	Зміст
Ефект ореолу	Поширення загального оцінного першого враження про людину на сприйняття її окремих вчинків і особистісних якостей. Варіанти: а) позитивна оцінна упередженість; б) негативна оцінна упередженість
Ефект первинності	При сприйнятті незнайомої людини перша інформація про неї виявляється найбільш значущою. Перше враження виникає в перші 15–20 с спілкування
Ефект новизни	При сприйнятті знайомої людини остання, тобто більш нова, інформація про неї виявляється й найбільш значущою
Ефект Барнума	Схильність приймати за чисту монету опис або загальні оцінки своєї особистості, якщо вони представлені у науковому, магічному або ритуальному контексті
Ефект бумеранга	1. Схильність людини протидіяти сильному тиску ззовні, в чому б він не виявлявся, оскільки будь-який тиск з боку іншої людини сприймається як замах на право вільного вибору. 2. У деяких випадках вплив джерел інформації на аудиторію або окремих осіб дає результат, зворотний очікуваному, за умови: підірваної довіри до джерела інформації; інформація не відповідає умовам, що змінилися; комунікатор викликає ворожість
Ефект краю	Із пропонованих суб'єктові сигналів ті, що перебувають на початку й наприкінці, запам'ятовуються швидше, ніж ті, що перебувають посередині
Ефект проекції	Неусвідомлене приписування іншим людям неприйнятних власних відчуттів, бажань, думок, якостей. («злочин кожного підозрює»; «злочин свої двері замикає»; «клятвопорушник не вірить клятвам»). Дратівливі, агресивні люди часто приписують ці якості іншим, завидючі бачать в інших прояви заздрості («що посилено заперечуєш, тим неодмінно володієш сам»)
Ефект поблажливості	Некритичність в оцінці іншої людини: надмірна доброзичливість, щедрість

Вправа «Ми з тобою схожі ти, що» (20 хв.)

Учасники розподіляються на два кола – внутрішнє та зовнішнє. Кількість учасників в обох колах повинна бути однаковою. Учасники зовнішнього кола говорять своїм партнерам фразу, що починається зі слів: «Ми з тобою схожі тим, що ...» (наприклад, ми з тобою схожі тим, що живимо на планеті Земля, учимося в одній групі та ін.)

Учасники внутрішнього кола відповідають: «Ми з тобою відрізняємося тим, що...» (наприклад, кольором очей, довжиною волосся та ін.)

Потім за командою викладача учасники внутрішнього кола пересуваються, змінюючи партнера. Процедура повторюється доти, доки кожен учасник внутрішнього кола не зустрінеться з кожним учасником зовнішнього кола.

Викладач підводить підсумок, ми схожі та ми різні, але емпатія та розуміння є основою якісної міжособистісної взаємодії. Ми завжди можемо знайти відмінності та однакові характеристики.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Висновок: для адекватного міжособистісного розуміння потрібний великий соціальний досвід. Існує думка, що здатність до більш точної адекватності сприймання породжується комплексом якостей, таких як здатністю до емпатії, рефлексії, ідентифікації.

ТЕМА № 6: ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ

Семінарське заняття: Інтерактивна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей інтерактивної сторони спілкування.

Кількість годин – 2 годин

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Поняття про інтерактивну сторону спілкування.
2. Теорії міжособистісної взаємодії.
3. Типи взаємодії та їх характеристика.
4. Різновиди міжособистісних контактів.
5. Рівні, стилі і типи спілкування.
6. Взаємодія і спільна діяльність.

Методичні вказівки

1. У відповіді на перше питання слід відзначити, що інтерактивна сторона спілкування це умовний термін для позначення характеристики тих компонентів спілкування, які пов'язані із взаємодією людей, з безпосередньою організацією спільних дій. У дослідженні цієї сторони спілкування використовують поняття "інтерація", "взаємодія", "соціальна взаємодія".

Взаємодія - це універсальна властивість усього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інших.

У структурі взаємодії можна виділити:

- ситуації або контекст взаємодії;
- позиції або простір взаємодії, що дозволяє людям досягти своїх цілей в заданих обставинах;
- сценарії, механізми, стилі та типи взаємодії.

Соціальна ситуація визначається дев'ятьма ознаками:

- цілями або структурою цілей;
- правилами (загальновизнаними уявленнями щодо припустимості або неприпустимості певної поведінки в ситуації);
- системою ролей, характерних для ситуації;
- репертуаром елементарних дій, властивих ситуації;
- послідовністю дій, характерних для ситуації;
- існуючим набором понять для визначення, розуміння ситуації;

– навколишнім (фізичним) середовищем;
 – мовними засобами, що використовуються у ситуації;
 – характерними для певних ситуацій труднощами, які потребують визначених змін і навичок їх подолання.

2. Готуючись до відповіді на друге питання стосовно теорії міжособистісної взаємодії, які пояснюють внутрішні механізми міжособистісної взаємодії. Найбільш популярними в психології є: теорія обміну, психоаналітичний підхід, теорія керування враженнями, концепція символічного інтеракціонізму, транзактний аналіз.

Теорія	Основні положення
Біхевіоральні теорії: теорії соціального обміну	<p>А. Люди взаємодіють, обмінюючись один з одним інформацією, якимись благами. Якщо людина отримує потрібні блага від взаємодії, то контакт триває. Б. Людина прагне до "максимального виграшу" (сума благ повинна перевищувати суму витрат, причому так, щоб інша людина не витяг більше користі, ніж ви).</p> <p>В. Закон агресії: якщо людина не отримує винагороди, на яке розраховував, то агресія стає для нього більш цінною, ніж взаємодія.</p> <p>Г. "Закон насичення": чим частіше людина отримувала якусь винагороду, проте цінним буде для нього повторення цієї нагороди. Д. "Принцип найменшої інтересу": людина, яка менш зацікавлений у тому, щоб дана соціальна ситуація обміну і спілкування була продовжена, має більшу здатність диктувати свої умови обміну, отримує владу.</p> <p>Є. "Принцип монополії": якщо людина володіє монопольним правом на якусь винагороду, яке хочуть отримати інші учасники обміну, то він нав'язує їм свою волю (відносини влади).</p> <p>Ж. Люди прагнуть до симетричного обміну, щоб нагороди учасників були пропорційні витратам</p>
Теорія символічного інтеракціонізму	<p>А. Люди спостерігають, осмислюють наміри один одного, ставлять себе на місце іншої людини, пристосовують свою поведінку до очікувань і діям інших людей.</p> <p>Б. Люди реалізують соціальні очікування - "експектацій" один одного, норми поведінки, права та обов'язки своєї соціальної ролі.</p> <p>В. Людина реалізує соціальні ролі через "наслідування" (в дитинстві), "виконання" і "вибір" тих ролей і груп, де цієї людини цінують</p>
Теорія соціальної драматургії	Люди, як актори, розігрують ролі, хочуть справити хороше враження на інших, приховують свої недоліки. Взаємодія людей - це театральна п'єса
Теорія етнометодології	<p>А. Взаємодія людей регулюється законами, нормами, правилами, цінностями - це центр соціальної взаємодії.</p> <p>Б. Люди самі прагнуть до встановлення злагоди, якихось правил</p>
Психоаналітичні теорії	При взаємодії людей відтворюється їх дитячий досвід (підкоряються лідерам групи, подібно до того як підпорядковувалися в дитинстві батькові; конфліктують з людьми, якщо в дитинстві протестували проти батьків)
Транзактний	А. Взаємодія людей залежить від психологічних позицій,

аналіз	<p>займаних ними в процесі спілкування.</p> <p>Б. Людина може займати позицію Дорослого, Батька або Дитину в тій чи іншій ситуації взаємодії.</p> <p>В. Різні форми взаємодії людей характеризуються специфічними позиціями учасників.</p> <p>Г. Виділяють форми взаємодії: ритуали, операції, проведення часу, ігри, маніпуляції, догляд, змагання, конфлікт</p>
Теорії балансу	<p>А. Взаємодія людей залежить від того, наскільки збалансовані їх думки, установки по відношенню до один до одного і третім об'єктам (предметам, людям).</p> <p>Б. Продовження відносин при збалансованості думок людей: "Друзі моїх друзів - мої друзі"; "Вороги моїх ворогів - мої друзі".</p> <p>В. Можливий розрив відносин між людьми при дисонансі їх думок (наприклад, "чоловік любить свій автомобіль, його дружина не любить автомобіль" -діссонанс, який може призвести до непорозуміння, охолодження і розриву відносин)</p>

3. Готуючись до відповіді на третє запитання доцільно звернути увагу на те що, інтеракція може проявлятися у самому загальному вигляді як два типи взаємодії: *кооперація й конкуренція*.

Кооперація, або кооперативна взаємодія, означає координацію поодиноких сил учасників (впорядкування, комбінування, підсумовування цих сил). *Кооперація* – характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків. Кооперація – необхідний елемент спільної діяльності, породжений її особливою природою. Важливим показником “тісноти” кооперативної взаємодії є включеність в неї всіх учасників процесу. Що стосується іншого типу взаємодії – конкуренції, то тут частіше за все аналіз сконцентрований в найбільш яскравій її формі, а саме на конфлікті, зіткненні цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів опонентів (суб'єктів взаємодії). В основі будь-якого конфлікту лежить ситуація, що включає або суперечливі позиції сторін з якого-небудь приводу, або протилежні цілі або засоби їх досягнення в даних обставинах, або неспівпадання інтересів, бажань, потягів опонентів.

Конкуренція – характеризується досягненням індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протиборства з іншими індивідами або групами та відрізняється сильною залученістю і частковою деперсоналізацією. Окремим різновидом конкуренції є *конфлікт* – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. Конфлікти можуть бути прихованими або явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди. Якщо конфлікти сприяють прийняттю обґрунтованих рішень і розвитку взаємин, то їх називають *функціональними (конструктивними)*. Конфлікти, що перешкоджають ефективній взаємодії й прийняттю рішень, називають *дисфункціональними (деструктивними)*. Також розрізняють реалістичні та нереалістичні конфлікти, внутрішньоособистісні та міжособистісні. *Реалістичні* конфлікти викликані незадоволенням певних вимог учасників або несправедливим, на думку однієї або обох сторін, розподілом між ними яких-

небудь переваг і спрямовані на досягнення конкретного результату. *Нереалістичні* конфлікти мають своєю метою відкрите вираження негативних емоцій, що нагромадилися, гостра конфліктна взаємодія стає тут не засобом досягнення конкретного результату, а самоціллю.

3. Готуючись до відповіді на перше питання, доцільно звернути увагу на те, що виділяються різні види контактів: *просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості*.

Просторові контакти. Для того щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні взаємозв'язки. Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

Контакти зацікавленості, їх сутність полягає у виборі соціального об'єкту, який має певні цінності або риси, що відповідають потребам даного індивіда. Такий контакт може бути двостороннім або одностороннім, очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції. Психологічним механізмом виникнення подібного контакту є мотив як спонукання до діяльності, що пов'язано із задоволенням потреби

Контакти обміну. Контакти обміну являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, у яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін.

5. Готуючись до відповіді на питання стосовно рівнів, стилі і типи спілкування, доцільно звернути увагу не те, що:

Б. Ломов виокремлює такі рівні:

- макрорівень (людина спілкується з іншими людьми відповідно до традицій, звичаїв, суспільних стосунків, що склалися);
- мезарівень (спілкування відбувається в межах змістової теми);
- мікрорівень (це акт контакту: запитання — відповідь).

Е. Берн виокремлює такі рівні спілкування, або способи структурування часу: ритуали (норми спілкування); проведення часу (розваги); ігри; близькість; діяльність.

А. Добрович пропонує вирізнити сім рівнів спілкування: конвенціональний; примітивний; маніпулятивний; стандартизований; ігровий; діловий; духовний

К. Левін виокремив три стилі лідерства (керівництва):

- авторитарний (тверді способи управління, визначення всієї стратегії діяльності групи, припинення ініціативи та обговорення прийнятих рішень, одноосібне прийняття рішення і т. п.);

- демократичний (колегіальність, заохочення ініціативи);

- ліберальний (відмовлення від керування, усунення від керівництва).

Рівні спілкування в залежності від включеності особистості у перетворювання відносин:

а) *соціально-рольовий рівень*, де контакти обмежуються ситуативною необхідністю (на вулиці, у транспорті, на прийомі в офіційному закладі). Основний принцип взаємодії у таких ситуаціях – знання та реалізація норм і вимог соціального середовища учасниками спілкування;

б) *діловий рівень*, коли людей об'єднують інтереси справи і сумісна діяльність, спрямована на досягнення загальних цілей. Основний принцип – раціональність, пошук засобів підвищення ефективності співробітництва;

в) *інтимно-особистісний рівень*, що характеризується психологічною близькістю партнерів, співпереживанням, проникненням у внутрішній світ іншої людини. Основний принцип на цьому рівні спілкування – емпатія.

6. При підготовці до відповіді на наступне питання необхідно звернути увагу на існуючі моделі спільної діяльності:

- спільно-індивідуальна (кожен учасник робить свою частку загальної справи незалежно від інших);
- спільно-послідовна (загальне завдання виконується послідовно кожним);
- спільно-взаємопов'язана (має місце одночасна взаємодія кожного учасника з усіма іншими).

Основні ознаки спільної діяльності:

- наявність загальних цілей для учасників взаємодії (спільна діяльність, як і інша форма кооперації, породжується необхідністю досягнення таких цілей, котрі недоступні окремій людині або досяжні частково; спільна діяльність є доцільною в тому разі, коли заздалегідь ставляться усвідомлювані цілі);
- учасники спільної діяльності, окрім індивідуальних мотивів, повинні мати спонуку працювати разом, тобто слід сформувати загальну мотивацію для досягнення мети;
- необхідне розділення єдиного процесу досягнення колективної мети на певні складові, тобто на окремі, але функціонально пов'язані сукупності дій, операцій та їх розподіл між учасниками взаємодії;
- об'єднання (або суміщення) індивідуальних діяльностей, яке розуміється як утворення цілісності спільної діяльності і як сприяння виникненню взаємозв'язків і взаємозалежностей між учасниками цієї діяльності;
- погоджене, координоване виконання розподілених і об'єднаних індивідуальних діяльностей усіх учасників;
- необхідність в управлінні (включаючи самоуправління) — потреба, внутрішньо притаманна спільній діяльності;
- наявність єдиного завершального результату, загального для учасників спільної діяльності;
- єдине просторово-часове функціонування учасників взаємодії.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 6. Інтерактивна сторона спілкування

Практичне заняття. Інтерактивна сторона спілкування

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей інтерактивної сторони спілкування.

Кількість годин – 4 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

Частина 1

1. Поняття про інтерактивну сторону спілкування.
2. Теорії міжособистісної взаємодії.
3. Типи взаємодії та їх характеристика.

Частина 2

1. Різновиди міжособистісних контактів.
2. Рівні, стилі і типи спілкування.
3. Взаємодія і спільна діяльність.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

Частина 1

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує проаналізувати особливості інетрактивної сторони спілкування.

Викладач пропонує виконати декілька вправ на розуміння типів взаємодії та їх особливостей.

Вправа «Прямокутник»

Мета: зрозуміти особливості виникнення конфліктної взаємодії

Матеріальне забезпечення: лист ватману, маркер

Хід виконання вправи: Тренер пропонує учасникам розглянути, намальований на ватмані прямокутник, розділений всередині на 9 частин. Тренер задає запитання учасникам «Скільки прямокутників Ви бачите?»

Тренер фіксує відповіді учасників на фліпчарті. Між учасниками може початися суперечка з того скільки прямокутників намальовано: хтось каже 16, чи 17, чи 25. Виникають розбіжності.

Обговорення.

Ведучий звертає увагу на те, що розбіжності виникли в зв'язку з тим, що кожен по-різному підійшов до розуміння прямокутника. Тому спочатку краще уточнити, що таке прямокутник, тому що кожен по-різному абстрагується і сприймає. Причому кожен може бути прав по-своєму. Немає критеріїв оцінки і це може викликати конфліктну ситуацію.

Тренер звертає увагу на те, що найчастіше спілкування слідчого має конфліктний характер і протікає в ситуації протиборства. Тому вміння користуватися різними методами психологічного впливу є необхідною умовою результативності допиту.

Вправа «Вузький місток»

Мета: відпрацювання на практиці шляхів виходу з конфліктної ситуації

Хід виконання вправи: на підлозі малюється крейдою, або викладається з мотузок, вузький місток (30 см в ширину).

Двоє учасників стають по різні сторони містка і починають йти назустріч один одному. Їх завдання – розійтися на середині «містка», не заступивши в «річку».

Обговорення:

- Як ви домовлялися з партнером?
- Чи можна порівняти ситуацію на містку з конфліктною ситуацією?
- Які стратегії вирішення конфлікту були продемонстровані?

Вправа «Випробування»

Мета: навчити учасників контролювати власну агресію, не відповідати кривднику.

Хід виконання вправи: у центр кола викликається доброволець якому тренер дає завдання – зберігати мовчання, щоб він не почув.

Інші учасники, впродовж однієї хвилини, говорять добровольцю образливі речі, використовують деструктивну критику. Після цього тренер надає підтримку добровольцю, наприклад, говорить: «Молодець, ти витримав, умієш стримуватися».

Обговорення:

- Важко було стримуватися?
- Які слова діють найбільш болюче, який тон?
- Що допомогло стримуватися, бути ввічливим і не відповідати?

Інформація для тренера: важливо слідкувати за часом перебування добровольця у центрі кола, своєчасно припинити. Можливо, необхідна буде більша підтримка. Тренер звертає увагу учасників на те, що: необхідно

контролювати свій емоційний стан в ході допиту та слідкувати за емоційним станом учасника допиту; бажано розуміти, коли необхідно провокувати агресію, а коли її треба згасити.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

Частина 2

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує проаналізувати особливості інетрактивної сторони спілкування.

Вправа «Позиції у спілкуванні»

Мета: Ознайомити учасників з особливостями ведення діалогу з різних позицій

Хід виконання вправи:

Перший етап вправи. Учасники працюють в парах. Завдання звернутися до напарника з проханням, демонструючи різні позиції у спілкуванні.

«Зверху» – більш впевнено, ставлячи себе вище партнера;

«Знизу» – поступаючись співрозмовнику, як би підкоряючись;

«Нарівні» – з почуттям власної гідності, але без виклику.

Кожен учасник повинен спробувати взаємодію з партнером з усіх позицій.

Другий етап вправи. Під час розмови нам часто буває незручно розмовляти згідно з позицією, що нав'язана нам партнером. «Ламати» його позицію – це провокувати конфлікт. Тому важливо буває так «обіграти» його позицію, щоб, щонайменше, вивести спілкування в рівну позицію.

Учасники працюють в парах. Спочатку номери перші повинні звернутися до номерів другим з проханням, демонструючи незручну для партнера позицію (зверху чи знизу). Завдання других номерів. – так «продовжити» тримати позицію партнера, щоб він змушений був її змінити на більш рівну.

Приклад: номер перший бере другого «під лікоть», фактично захоплюючи долонею його передпліччя або зап'ястя. Це дозволяє йому ввічливо «вести» партнера в потрібному напрямку. Якщо партнер при цьому помістить руки в кишені своїх штанів (притиснувши руки номера першого до власного боку), «агресору» стане незручно, і він змушений буде послабити «захоплення».

Після виконання вправи тренер підводить підсумки.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?

- З якої позиції було важче, а з якої легше Вам взаємодіяти?

- Які позиції доцільно використовувати про проведенні допиту з потерпілим, свідком та підозрюваним.

Викладач пропонує курсантам визначити особливості стилю міжособистісної взаємодії за допомогою методики «Визначення стилю міжособистісної взаємодії (С.В. Максимова, Ю.А. Лобейко) (Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., Изд-во Ин-та Психотерапии. 2005. с.290).

Вправа «Ситуація взаємодії»

Мета: Закріплення знань стосовно особливостей міжособистісної взаємодії на основі розуміння характеристик перцептивної, інтерактивної та комунікативної сторін спілкування.

Хід виконання вправи:

Викладач об'єднує курсантів у три групи. Кожна група повинна скласти розгорнутий план проведення зустрічі за схемою:

- організаційні умови зустрічі (час, місце, тривалість та ін.)
- початок зустрічі (особливості встановлення психологічного контакту)
- основна частина (зміст, техніки ведення, особливості постановки запитань та ін.)
- закінчення зустрічі.

Завдання групам:

1. Ділова зустріч
2. Перше побачення
3. Зустріч старих друзів

Після підготовки групи презентують свої напрацювання.

Викладач організує обговорення результатів після завершення вправи.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Викладач наголошує на необхідності врахування особливостей кожної сторони спілкування для налагодження ефективної міжособистісної взаємодії та спільної діяльності. Саме під час взаємодії реалізуються й певні цілі, взаємовплив та інформаційний обмін, пізнання один одного та емоційне ставлення, а також відбуваються взаємні зміни.

Тема № 7. Застосування психологічного впливу у спілкуванні

Семінарське заняття: Застосування психологічного впливу у спілкуванні

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей застосування різноманітних стратегій психологічного впливу та контрвпливу у міжособистісній взаємодії.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Поняття та загальна характеристика впливу у міжособистісній взаємодії.
2. Основні напрямки вивчення психологічного впливу
3. Типології стратегій психологічного впливу.

4. Психологія переконувального впливу.

5. Психологія зараження.

Методичні вказівки

При підготовці для відповіді на перше запитання доцільно звернути увагу на те що, У психології під **міжособистісним впливом** розуміється процес і результат зміни одним індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок та ін.

Психологічний вплив - це вплив на психічні стани, почуття, думки і вчинки інших людей за допомогою винятково психологічних засобів: вербальних, паралінгвістичеських або невербальних.

З точки зору *системно-структурного підходу* елементами цього системного процесу можуть бути як дві особи, так і дві групи. Саме вони та зв'язки, що формуються між ними, і складають систему.

Запитання для обговорення:

- Що таке психологічний вплив?

- У чому полягають основні цілі психологічного впливу?

- Що є основним методологічним принципом вивчення психологічного впливу?

- В чому сутність системно-структурного підходу щодо вивчення психологічного впливу?

3. Стосовно типології стратегій стратегій психологічного впливу, доцільно звернути увагу на такі «імперативна», «маніпулятивна», «розвиваюча».

Імперативна. Її основою є розгляд психіки людини як пасивного об'єкта впливу зовнішніх умов та результат цих умов. Використання імперативних методів впливу частіше приводить до зовнішнього короточасного підкорення з боку об'єкта впливу і не торкається глибинних структур його психічної організації.

Маніпулятивна стратегія опирається на твердження про активність та вибірковість психічного відображення зовнішніх впливів, у якому суб'єкт особисто здійснює перетворюючий вплив на інформацію, що надходить ззовні.

Розвиваюча стратегія базується на тому, що психіка людини виступає як відкрита система, така, що знаходиться у постійній взаємодії з умовами існування та має внутрішні і зовнішні контури регулювання. Розвиваюча стратегія забезпечує актуалізацію потенціалів особистого саморозвитку кожної із взаємодіючих систем..

П'ять рівнів установок на взаємодію у міжособистісних відносинах
Доценко О.Л.: *домінування, маніпуляцію, суперництво, партнерство і співдружність.*

Домінування характеризується формуванням ставлення до партнерів по спілкуванню як до засобу досягнення особистих цілей, ігнорування їхніх інтересів та намірів. Відносинам між учасниками взаємодії на такому рівні притаманні відверті, без маскування, потяги до одержання односторонньої користі

та наміри оволодіння, пригнічення опонента, формування покори з його боку. Застосовуються як відверте навіювання, так і накази.

Маніпулювання – це прихована форма впливу, що використовується для досягнення однобічного виграшу. – таємний характер маніпулятивного впливу забезпечується багатовекторністю впливу, тобто вирішенням одночасно декількох завдань.

Суперництво. Партнер по взаємодії уявляється небезпечним та непередбачуваним, силу якого необхідно враховувати. Інтереси другого враховуються в тій мірі, у якій це диктується завданнями боротьби з ним. Засобами ведення такої боротьби можуть бути окремі види «тонкої» маніпуляції, чергування відкритих та закритих прийомів впливу, тимчасові тактичні угоди.

Партнерство базується на формуванні ставлення до партнера по спілкуванню як до рівного, думку якого необхідно враховувати. Це – рівноправні відносини або відносини, що оберігають, в яких узгоджено інтереси та наміри партнерів. Головні засоби впливу базуються на договорі, який, з одного боку, виступає засобом об'єднання, а з іншого – засобом здійснення тиску.

Співдружність. На цьому рівні взаємодії формується позитивне ставлення до партнера як до самоцінності. Виявляються потяги до сумісної діяльності, об'єднання зусиль для досягнення близьких або цілей, що співпадають. Головним інструментарієм взаємодії виступає згода (консенсус).

Сидоренко О. В. відстоює своє бачення впливу на особистість і виділяє такі види впливу:

Психологічний вплив може бути: конструктивним; неконструктивним; спірним з точки зору конструктивності.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Тема № 7: Застосування психологічного впливу у спілкуванні

Практичне заняття: Застосування психологічного впливу у спілкуванні

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей застосування різноманітних стратегій психологічного впливу та контрвпливу у міжособистісній взаємодії.

Кількість годин – 2 години

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1. Поняття та загальна характеристика впливу у міжособистісній взаємодії.

2. Основні напрямки вивчення психологічного впливу

3. Типології стратегій психологічного впливу.

4. Психологія переконувального впливу.

5. Психологія зараження.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Для розуміння сутності типології стратегій психологічного впливу та особливостей їх застосування викладач пропонує *проведення практичних вправ. Надані варіанти вправ.*

Вправа «Зомбі»

Мета: розвиток навичок використання різних методів впливу для того щоб розговорити людину.

Хід виконання вправи:

Тренер ставить трохи осторонь стілець, інші стільці (крісла) розташовуються півколом. Викликається доброволець, який буде сидіти на стільці і виконувати тим самим роль «зомбі». Тренер вручає йому картку, на якій виписано три твердження.

Нижче наводяться приклади таких карток:

Приклад 1

1. Я – найрозумніша людина на світі.
2. Всі жінки повинні посміхатися.
3. Всі чоловіки повинні носити з собою носові хустки.

Приклад 2

1. У мене є особлива місія, але я її забув.
2. Не можна довіряти людям в зелених чоботях.
3. Злодій повинен сидіти за ґратами..

Приклад 3

1. Завтра я буду весь день читати підручник з криміналістики.
2. Я повинен дізнатися все способи проведення якісного допиту..
3. Маленькі вуха - ознака великого розуму.

Завдання інших учасників - за допомогою розпитувань з'ясувати зміст цієї картки. Тренер при цьому просить «зомбі» відповідати «максимально щиро», тобто опираючись на «найцінніші судження», але при цьому намагаючись тримати їх у таємниці, наскільки це можливо.

Коли хтось із учасників вгадує одне з суджень - тренер піднімає руку і повідомляє: «Перше є. Залишилося два». Якщо учасники довго не можуть докопатися до «надцінних суджень», ведучий просить «зомбі» трохи допомогти.

Після завершення вправи обговорення.

Запитання для обговорення:

Чим була корисна ця вправа?

Які труднощі виникали при виконанні цієї вправи?

Які методи спонукання до розповіді Ви застосовували?

Вправа «Наполегливість – опір»

Мета: дати можливість учасникам проаналізувати емоції і почуття, що можуть виникати у складних ситуаціях спілкування

Хід виконання вправи: група розбивається на пари. У кожній парі призначаються ролі – один учасник наполягає, інший – опирається. Учасник, який наполягає висуває вимогу (наприклад, залишитися на робочому місці після добового чергування), учасник, який опирається висуває причину, згідно з якою він не може виконати вимогу. Усі докази з обох сторін повинні бути переконливими, мотивованими і відчутними.

Вправа вважається завершеною якщо один з учасників скаже «Ти мене переконав». Далі учасники в парі обмінюються ролями.

Обговорення: аналіз фізичних реакцій, невербаліки, емоцій, почуттів, що переживали учасники. Обговорюються можливі дії, способи опанування власним станом.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Які труднощі виникали при її виконанні?
- Чи важко опиратися і чому?
- Чи важко наполягати і чому?

Вправа «Захоплення ініціативи в діалозі»

Мета: формування вміння ввічливо, ненав'язливо спрямовувати розмову у необхідному Вам напрямку.

Хід виконання вправи:

Двоє учасників сідають в центр кола. Один з них починає діалог з будь-якої репліки на будь-яку тему. Другий повинен підхопити розмову, але при цьому переключити співрозмовника на свою тему. Робити це треба ввічливо, але наполегливо. Наприклад, уявляєш, у нашому підрозділі буде скорочення штатів. Так, чув, але зараз мене турбує як завтра з дітьми в парк сходити. Мені позачергове чергування поставили. Не виручиш?

Група стежить за діалогом. Потім двоє інших учасників сідають в центр, завдання для них теж саме.

Вправа «Прохання»

Мета: відпрацювання навичок формулювати прохання так, щоб партнер по спілкуванню забажав його виконати.

Хід виконання вправи:

Тренер об'єднує учасників в пари та оголошує завдання

Зверніться до партнера з проханням. Важливо, щоб прохання було досить значущим, конкретним, та не надто легким для виконання.

Завдання - зробити так, щоб партнер дійсно захотів і виконати Ваше прохання.

Обговорення: В ході аналізу фіксуються прийоми і принципи поведінки з проханнями. Кому вдалося отримати бажане і яким чином? Можна почати

здалеку, можна використовувати компліменти, можна зробити щось натомість. Головне «зброя» - ввічливість і позиція знизу.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Чим прохання відрізняється від розпорядження?
- Чому прохання в ієрархічній системі часто сприймається як розпорядження?

Вправа «Точка зору»

Мета: відпрацювання навичок роботи із запереченнями при взаємодії.

Хід виконання вправи:

Тренер об'єднує учасників в пари. Їм задається тема спілкування, але один з них відстоює одну точку зору («за»), інший - протилежну («проти»).

Завдання кожного учасника - схилити опонента до своєї точки зору з певної проблеми.

Можливі теми:

- Злочинець обов'язково повинен сидіти за ґратами;
- Допит неповнолітньої особи самий важкий.
- Дітей повинні виховувати у школі.
- Інопланетяни живуть серед нас..

Теми можуть обрати самі учасники.

Обговорення: фактично йде робота з запереченнями. Хто з задоволенням приймає зміну своєї точки зору? Ніхто. Які прийоми дозволяють зробити цей процес більш «гладким». Основний принцип - не боротися (боротьба позицій призводить в глухий кут).

Вправа «Розтисни кулак»

Мета: сформувати вміння досягати поставлених цілей; розвивати вміння використовувати різні способи впливу в процесі спілкування.

Хід виконання вправи: група ділиться на пари, перший і другий учасник. Вони сідають один навпроти одного. Один з них стискає пальці в кулак. Завдання другого учасника – зробити так, щоб перший учасник розтиснув кулак. Завдання першого – діяти у відповідності зі своїми бажаннями, він може розтиснути кулак, якщо йому захочеться.

Обговорення: з'ясовують способи якими другий учасник хотів вплинути на першого.

Були це прохання, хитрощі, фізична сила, підкуп тощо.

Чи були взяті до уваги потреби і реакції учасника, який стискав кулак?

Чому перший учасник розтиснув кулак?

Що було більш переконливим – ввічливе прохання чи сила.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Викладач підкреслює необхідність застосування конструктивного психологічного впливу у міжособистісній взаємодії, використання різноманітних стратегій впливу та володіння навичками контрвпливу.

Тема № 8: Спілкування та міжособистісні відносини.

Семінарське заняття: Спілкування та міжособистісні відносини.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у здобувачів вищої освіти уявлення стосовно розуміння особливостей міжособистісних відносин, факторів та законів атракції.

Кількість годин – 2 години

Навчальні питання:

1. Поняття міжособистісної атракції.
2. Зовнішні фактори атракції.
3. Внутрішні чинники міжособистісної атракції
4. Закони атракції.

Методичні вказівки

1. При підготовці до відповіді на перше запитання, здобувачам необхідно звернути увагу на те що, *Атракція – це процес формування привабливості якоїсь людини для того, хто її сприймає, і продукт цього процесу, тобто деяка якість ставлення.* Атракцію можна розглядати як особливий вид соціальної установки (атитюда) на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент, коли цей «інший» оцінюється переважно в категоріях, властивих афективним оцінкам.

Запитання для обговорення:

- Як можна охарактеризувати діапазон привабливості однієї людини для іншого?

- Які існують рівні атракції?

- Що характерно для кожного рівня атракції?

- З'ясувати різницю між соціальними та міжособистісними відносинами

Викладач пропонує здобувачам проаналізувати результати визначення особливостей міжособистісних відносин за допомогою методики «Діагностика міжособистісних відносин (А. А. Рукавішніков)» (Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., Изд-во Ин-та Психотерапии. 2005. с. 167-171).

2. При підготовці до відповіді на друге та третє питання, викладач пропонує розглянути особливості зовнішніх та внутрішніх факторів атракції.

До зовнішніх, тобто не пов'язаних безпосередньо з процесом взаємодії, факторам атракції можна віднести наступні:

1. Ступінь прояву у людини потреби в афіліації;
2. Емоційний стан партнерів по спілкуванню;
3. Просторова близькість.

До внутрішніх, або власне міжособистісних, детерминант атракції можна віднести:

1. Фізичну привабливість партнера по спілкуванню;
2. Стиль спілкування;
3. Фактор подібності між партнерами по спілкуванню;
4. Особисте ставлення до партнера в процесі спілкування.

Запитання для обговорення:

- Як впливає ступінь прояву у людини потреби в афіліації на

міжособистіні відносини?

- Який зв'язок існує між зовнішньою привабливістю та атракцією.

- Як впливають на динаміку міжособистісних відносин об'єктивні умови спілкування партнерів (час, місце, частота зустрічей тощо)?

- Які особистісні якості сприяють, а які утруднюють атракцію?

Завдання 1. Згадайте своїх близьких. Що вам більше всього в них подобається? Чим ці люди відрізняються від інших ваших знайомих?

Завдання 2. Викладач пропонує виконати завдання 1 (стр. 212 з книги Куницяна В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001. 544с.)

3. При підготовці до четвертого питання здобувачам необхідно звернути увагу на такі *Закони атракції*.

1-й закон: зрозуміти - це не означає прийняти. Потрібно, щоб ваша позиція (мета, інтерес) збігалися з позицією іншої людини - не суперечили один одному.

Умови прийняття:

1) несуперечливість того, що він повинен зробити, його інтересам, бажанням;

2) необхідно показати йому, що дії, які від нього очікуються, будуть сприяти задоволенню його потреб;

3) позитивне ставлення до повідомлюваного.

2-й закон атракції: за інших рівних умов люди легше приймають позицію людини, до якого відчують емоційне позитивне ставлення (симпатія, любов, прихильність, дружба), і навпаки, важче приймається позиція тієї людини, до якого відчують емоційне негативне ставлення (неприязнь, антипатія, ненависть).

Викладач пропонує обговорення особливостей законів атракції.

Викладач наголошує на необхідності враховувати зовнішні та внутрішні фактори міжособистісної атракції при побудові особистісних стосунків.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті:

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

ТЕМА № 9: Проблема малої групи в соціальній психології

Семінарське заняття №1: Проблема малої групи в соціальній психології

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження малих груп та основних характеристик цих груп.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Поняття групи в соціальній психології.
2. Види груп та їх характеристика.

Методичні вказівки

1. Для підготовки до першого питання «Поняття групи в соціальній психології» здобувачам доцільно звернути увагу на історію вивчення груп та особливості визначення поняття група.

Групова дискусія. Викладач організовує обговорення стосовно визначення поняття «Група».

Запитання для обговорення

- Історія виникнення терміну «група»
- Історія досліджень груп
- Визначення поняття «група» різними науковцями.

Р. Мертон	Група - це сукупність людей, які певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою приналежність до неї і вважаються її членами з точки зору інших. Головні риси групи: 1) певний спосіб взаємодії; 2) почуття приналежності до групи («ми»); 3) ідентичність групи з точки зору сторонніх.
Г.М. Андреєва	Група - це реально існуюче утворення, в якому люди зібрані разом, об'єднані якою-небудь загальною ознакою, різновидом спільної діяльності або поміщені в якісь ідентичні умови, обставини і певним чином усвідомлюють належність до цього утворення.
Д. Анзєс, Ж. Мартен	Мала група характеризується: - обмеженим числом членів; - спільним активним досягненням спільної мети (як цілі групи); - емоційними взаємовідносинами між членами групи, - можливістю виникнення підгруп; - сильною взаємозалежністю; - розподілом ролей між членами групи; - виробленням загальних норм і специфічної групової культури.
Г.М. Андреєва	Мала група - це група, в якій суспільні відносини виступають у формі безпосередніх особистих контактів
В.Г. Крисько	Мала група - це нечисленна по складу (3-50 чоловік), добре організована, самостійна одиниця соціальної структури суспільства, члени якої об'єднані спільною метою, спільною діяльністю і знаходяться в безпосередньому особистому контакті (спілкуванні) і емоційному взаємодії тривалий час

-

3. Готуючись до відповіді на друге запитання здобувачам необхідно звернути увагу на існуючі підходи до класифікації груп та розглянути класифікацію Г.Андреєвої

1. За ступенем реальності

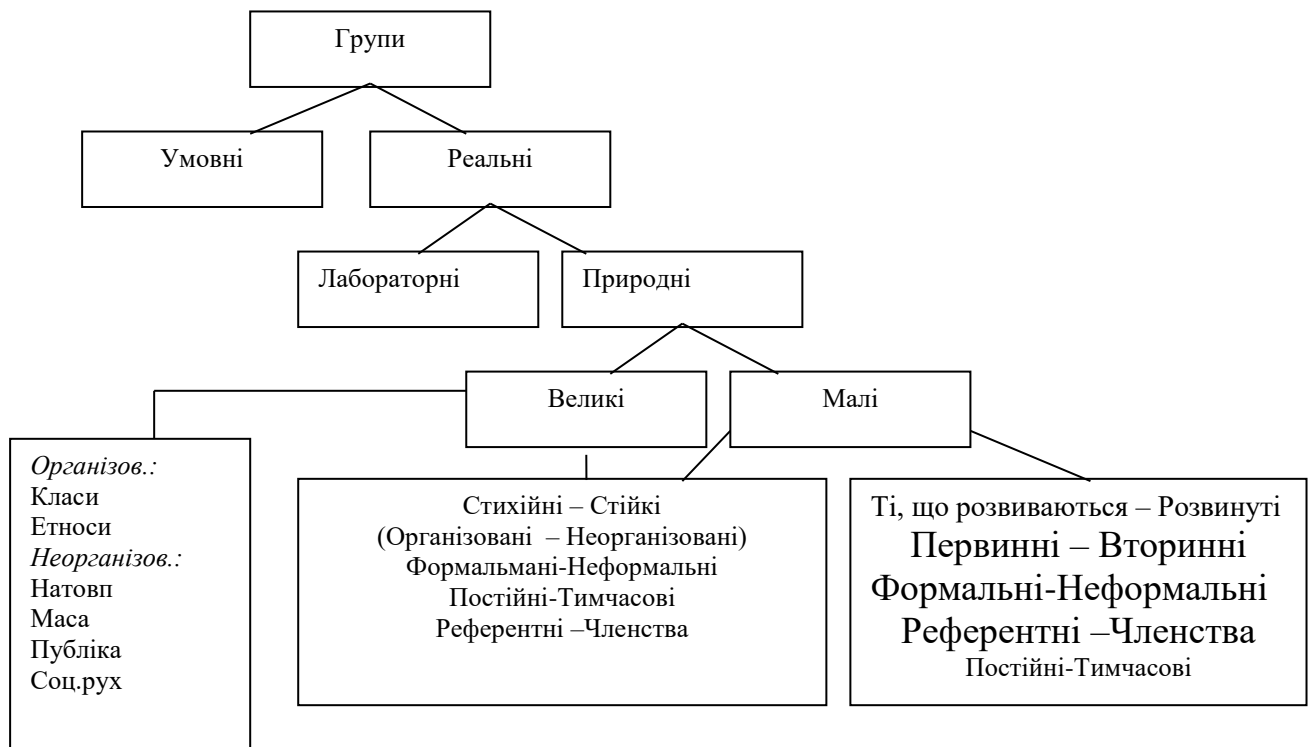
1. Умовні

2. Реальні

Коли для розрізнення груп критерій придумується - вони називаються умовними (професійні, вікові і пр.). Іноді члени цих груп не підозрюють про існування один одного. Умовні групи, як правило, створюються для проведення досліджень (студенти вузів м. Харкова, безробітні України і т.ін.).

Реальні групи функціонують в реальних життєвих ситуаціях. В їх основі лежить яка-небудь спільна діяльність (сім'я, школа, клас, науковий колектив, взвод військових і т.п.).

Реальні групи існують в дійсності, а умовні - створюються штучно



Реальні групи, в свою чергу, поділяються на:

2. **Лабораторні** - групи, спеціально створювані для вирішення наукових завдань, проведення досліджень. Поділяються на

- Експериментальні - піддана впливу досліджуваного фактора
- Контрольні - виконання завдань відбувається без впливу досліджуваного чинника.

• **Природні** - групи, що функціонують в реальних життєвих ситуаціях.

Реальні природні групи за розміром і соціально-психологічним характеристикам поділяються на:

- Малі
- Великі.

Малі - це групи, зазвичай налічують від двох-трьох до кількох десятків чоловік, в якій суспільні відносини виступають у формі безпосередніх особистих контактів.

Великою називають таку групу, яка занадто численна, щоб всі її члени могли підтримувати між собою безпосередній контакт.

Всі великі групи прийнято ділити на два види:

- **стійкі** (організовані) - соціальні класи, етнічні групи та ін.
- **стихійні** (неорганізовані) групи - мимоволі, спонтанно виникаючі спільності людей, утворені натовпом, стихійними групами, масовими рухами.

До великих груп відносяться:

- **Етнос** - спільнота людей, що мають спільну історичну долю, подібний стереотип поведінки і відокремлюють себе від інших (почуття «Ми»).

- Публіка - велика група людей, що об'єдналися виключно на основі спільних інтересів (наукове відкриття, предмет мистецтва, особистість і т.п.)

- Натовп - скупчення людей, яке не має чіткої структури в статусному відношенні, але відрізняється високим ступенем однотайності («безліч зійшлися разом людей»). Люди, що входять в натовп, недостатньо ясно уявляють власні цілі, але об'єднані загальним емоційним станом.

- Маса - на відміну від натовпу, не має в своїй більшості прямих контактів (прояви - масові захоплення, масова істерія, масові міграції, масовий лжепатриотизм).

3. За організаційним критерієм виокремлюють:

- **Формальні** - групи організовано оформлені (у ВУЗі, військовому колективі). У них членство і положення, поведінку і взаємини між членами регламентуються офіційними правилами, приписами, домовленостями. У них строго розподілені статуси, ролі, функції, форми їх виконання; мається внутрішня структура.

- **Неформальні** - групи організаційно не оформлені (у вуличній компанії, рибалок на одному водоймищі). Зароджуються довільно, стихійно (як у рамках формальних груп, так і поза ними) на основі симпатій, схожості інтересів, освіти, особистісних характеристик. Це завжди соціально-психологічна структура.

4. *За характером взаємовідносин (за ступенем близькості) між членами групи розділяються на:*

- Первинні
- Вторинні.

У первинних групах контакти носять особистісний та всезагальний характер (сім'я, дружня компанія, закохані). Первинні групи відрізняються нечисленністю, просторової близькістю її членів, тривалістю існування, єдністю цілей, добровільністю входження в групу, неформальними відносинами.

У вторинних групах люди опосередковано пов'язані спільною діяльністю по досягненню спільної мети. Малі групи можуть бути як первинними, так і вторинними. Великі групи можуть бути тільки вторинними

5. *За ступенем психологічного прийняття (значущості) групи поділяються на:*

- Референтні групи
- Групи членства.

Референтна група - це реальна або умовна соціальна спільність, що є еталоном для індивіда.

Референтні групи можуть бути реальними й уявними.

6. *За часом існування групи поділяються :*

- Тимчасові – лабораторні та природні групи, в яких взаємодія може бути одномоментним, випадковим, тимчасовим (в поїздці, на екскурсії, на мітингу, на вечірці)

- Постійні - стабільна група, тривало існуюча, з досить стабільними міжособистісними відносинами (сім'я, бригада, спортивна команда).

Перевірка теоретичних знань. Викладач пропонує написати контрольну роботи. Види груп та їх характеристика.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №2: Проблема малої групи в соціальній психології.

Навчальна мета заняття: : контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження малих груп та основних характеристик цих груп.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Поняття малої групи.
2. Теоретичні підходи до дослідження малих груп
3. Основні характеристики малої групи.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам необхідно звернути увагу на те, що під *групою* розуміють психологічно єдину соціальну одиницю, члени якої цілеспрямовано зв'язані один з одним і залежать один від одного. Важливо відзначити, що кожен член групи визнає цю свою залежність від інших її членів.

Іноді поняття «мала група» трактується як:

- Збори людей, включених у координовану діяльність, свідомо чи несвідомо підпорядковані загальній меті, досягнення якої приносить учасникам задоволення;
- Мініатюрна соціальна система, дослідження якої дає розуміння соціального устрою в цілому;
- Життєвий простір особистості.

Існують і інші підходи до опису малої групи. Вказуються, зокрема, такі її критерії, як:

- Частота і тривалість взаємодії індивідів в групі;
- Число складових її членів;
- Взаємовідношення і взаємовплив членів групи;
- Визначеність ролей, які виконують окремі індивіди;
- Відособленість лідерів, що впливають на інших членів групи;
- Спільність цілей, діяльності і організації;
- Наявність у членів групи «ми-почуття», єдності групи;
- Згуртованість людей, ступінь якої залежить, з одного боку, від сили взаємного тяжіння членів групи, а з іншого – від інтересу, що викликається діяльністю групи.

Суттєвим є питання про кількісні характеристики малої групи.

Говорячи про межі малої групи, можна відзначити, що ні в теоретичному, ні в практичному планах питання про те, два або три члени утворюють

мінімальну малу групу, остаточно досі не вирішене. У спеціальній літературі є чимало аргументованих положень на захист як діадної, так і триадної концепції, а практично все одно доводиться враховувати те, що мала група «починається» або з діади, або з тріади.

Не менш гостро стоїть питання і про верхні межі малої групи. Так такою межею прагнули встановити число 7 ± 2 , спираючись на відкриття Дж. Міллером «магічного числа» при дослідженнях об'єму оперативної пам'яті. Проте незабаром було доведено, що стосовно до функціонуючої малій групи використання «магічного числа» 7 ± 2 в якості її верхньої межі некоректно.

Є точка зору, що максимальне число членів малої групи визначається емпірично, важливо тільки, щоб група була одиницею запропонованої їй спільної діяльності.

Отже, *мала група – не чисельна група людей (3-15 чол., іноді 45 осіб), об'єднаних спільною соціальною діяльністю, які безпосередньо спілкуються, що сприяє виникненню емоційних відносин, виробленню групових норм і розвитку групових процесів.*

До основних функцій малої групи відносяться:

1. Функція соціалізації
3. Експресивна функція
4. Функція підтвердження
5. Функція психологічної підтримки
6. Впорядкування взаємодії.

Викладач організовує дискусію стосовно визначення поняття малої групи.

Запитання для обговорення:

- Розкрити сутність дискусії про нижню та верхню межу малої групи.
- Від чого залежить існування малої групи?
- Максимальна та мінімальна кількість малої групи?

2. Готуючись до відповіді на друге запитання необхідно звернути увагу на те що, на розвиток теорії соціальних груп вплинуло безліч концепцій, серед яких найбільш відомі наступні:

Теорія поля ґрунтується на відомій тезі К. Левіна про те, що поведінка особистості, як правило, визначається її життєвим і соціальним простором. При розробці своєї концепції К. Левін скористався аналогами понять, що застосовуються в топології і теорії множин. Ця теорія дала імпульс до розробки приватних теорій групової психології:

- Теорії згуртованості;
- Теорії соціальної влади;
- Теорії суперництва-співпраці;
- Теорії внутрішньогрупового тиску;
- Теорії групових домагань.

Інтераціоналістська концепція будується на тому, що група є система взаємодіючих індивідів, функціонування яких описується трьома поняттями:

- Індивідуальна активність;
- Взаємодія;

- Відношення.

У теорії систем група розглядається як відкрита система взаємопов'язаних позицій і полів, як сукупність групових «входів» і «виходів».

Соціометрія розглядає групу через аналіз внутрішньогрупових відносин.

Психоаналітична орієнтація використовує в описі групових процесів ідеї

3. Фрейда про наявність мотиваційних і захисних механізмів особистості.

Загальнопсихологічний підхід полягає в уявленні про те що, у поведінці людини відображені індивідуальні процеси особистості, такі як навчання, когнітивна сфера, мотивація та емоційно-вольова сфера особистості, неминуче пов'язані з груповими діями.

Теорія підкріплення базується на ідеях оперантного обусловлювання Скіннера, в рамках яких поведінка індивіда в групі визначається як функція заохочення (позитивне підкріплення) і санкцій (негативне підкріплення).

3. Готуючись до відповіді на питання стосовно характеристик малої групи, здобувачам необхідно розглянути:

Прийнято розрізняти такі характеристики малої групи:

- Композиція (склад);
- Структура групи;
- Групові процеси;
- Групові норми та цінності;
- Система санкцій.

1. Композиція групи – її склад, тобто сукупність стійких соціально-психологічних характеристик членів групи, важливих з точки зору складу групи як цілого. Композиційну структуру можна описати з точки зору таких характеристик як вік, стать, професія, національність, соціальний стан членів групи і т.ін.

2. Структура групи.

Будь-яка група має ту чи іншу структуру – певну сукупність відносно стійких взаємозв'язків між її членами. Особливості цих взаємозв'язків обумовлюють всю життєдіяльність групи, включаючи продуктивність і задоволеність її членів:

- міжособистісних відносин (переваг),
- рольову структуру;
- влади;
- комунікативну.

Структура міжособистісних відносин у малій групі – це прояв сукупності реальних міжособистісних зв'язків її членів, існуючих між людьми симпатій і антипатій. Вони легко визначаються за допомогою методу соціометрії (соціометрична структура малої групи). Основні характеристики соціометричної структури:

- Соціометричний статус (лідер, аутсайдер або високий, середній, низький статус і т.ін. Причому можуть бути різні лідери: функціональний, найбільш успішний у вирішенні групових завдань, емоційний, який є «стрижнем» емоційних відносин у групі і т.ін.) .

- Наявність мікрогруп та характер відносин між ними;

- Відносне число взаємних переваг (соціометрична згуртованість групи).

Рольова структура – це сукупність зв'язків і відносин між індивідами, які характеризуються розподілом між ними групових ролей, тобто типових способів поведінки, що пропонуються і реалізуються учасниками групового процесу. Наприклад, генератор ідей, «експерт», «критик», «організатор», «натхненник» та ін.

Соціально-психологічний аналіз соціальних ролей має велике значення для розуміння соціальної поведінки особистості. *«Роль, - пише Лінтон, – це динамічний аспект статусу. Індивід у суспільстві займає певний статус, що пов'язаний із іншими статусами. Коли індивід здійснює свої права й обов'язки, що випливають із його статусу, він виконує відповідну роль».*

Соціальна роль – це існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.

Структура влади і впливу – психологічний розподіл відносин між носіями влади (керівник, лідер) і підлеглими. Роль пануючих – вплив на статус і поведінку підлеглих. Роль підлеглих – покора волі, що диктується зверху. Структура влади – необхідний елемент життєдіяльності будь-якої соціальної системи.

Комунікативна структура малої групи – це сукупність позицій членів малої групи в системах інформаційних потоків, що існують як між ними самими, так і в зовнішньому середовищі. Володіння останніми - важливий показник становища члена групи, так як доступ до отримання та зберігання інформації забезпечує йому в ній особливу роль, додаткові привілеї.

Основні характеристики комунікативних структур:

- Положення, яке займають члени групи з системі комунікацій (доступ до отримання та передачі інформації);
- Частота і стійкість комунікативних зв'язків у групі;
- Тип комунікативних зв'язків між членами групи (централізовані або децентралізовані комунікативні мережі).

3. Групові процеси – це процеси, що відображають формування, розвиток і функціонування групи (конформізм, лідерство, згуртованість, клімат, процес прийняття групового рішення і т.ін.).

4. Групові норми – становлять сукупність вироблених і санкціонованих групою правил і вимог, які регулюють поведінку індивідів. Основним призначенням групових норм є збереження і забезпечення нормального функціонування групи (у т. ч. трудового колективу) як організованої цілісності.

Групові санкції – механізм, за допомогою якого група регулює дотримання її членами групових норм. В залежності від того, з якої структури відносин виходять санкції, вони діляться на формальні і неформальні, а по знаку – на позитивні і негативні. В результаті можна виділити такі види санкцій:

1) неформальні негативні – проявляються у вигляді соціального відчуження - несхвалення, глузування, засмучення, відмови подати руку і підтримувати дружні відносини і т. ін.,

2) формальні негативні – всі види покарань, що мають правову основу, -

догани, звільнення і т. ін.,

3) неформальні позитивні – їх арсенал складається з мовчазного схвалення, похвали, знаків уваги та ін;

4) формальні позитивні санкції - представляють собою публічне визнання діяльності суб'єкта групою. Вони знаходять вираження у врученні почесних грамот або нагород, у привласненні попарних звань, у грошових винагородах і т. ін.

Викладач пропонує роботу в малих групах. (10 хв.)

Викладач об'єднує курсантів згідно визначених характеристик. Завдання розкрити сутність зазначеної характеристики.

Групова дискусія

Запитання для обговорення:

- Які підструктури входять до соціально-психологічної структури групи?
- Соціальна роль її види та характеристики?
- Особливості комунікативної структури малої групи?
- Види групових санкцій та їх характеристики?

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Практичне заняття: Проблема малої групи в соціальній психології.

Навчальна мета заняття: : контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження малих груп та основних характеристик цих груп.

Кількість годин – 2 годин

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

4. Поняття групи в соціальній психології.
5. Види груп та їх характеристика.
6. Поняття малої групи.
7. Теоретичні підходи до дослідження малих груп
8. Основні характеристики малої групи.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

9. Викладач пропонує проаналізувати особливості теоретичних підходів до дослідження малих груп.

Для закріплення матеріала викладач організовує *Роботу в малих*

групах. (40 хв.)

Необхідні матеріали: фліпчарт та маркери.

Викладач об'єднує здобувачів у 7 підгруп. Кожна підгрупа отримує завдання розкрити сутність теорії за такою схемою:

- представники
- основні поняття
- основні ідеї.

Після виконання завдання, кожна група презентує свої напрацювання.

Викладач пропонує обговорення експериментів Музафера Шерифа стосовно виникнення соціальних норм

Експеримент 1. Вплив групових норм в умовах лабораторного експерименту.

У дослідженні Шериф використовував автокінетичний ефект (autokinetic phenomenon). Це своєрідна ілюзія, яка полягає в тому, що людина сприймає в затемненому візуальному полі нерухому світлову точку на певній відстані як таку, що рухається. Людина, яка дивиться на світлову точку, вважає, що точка "скаче" на певну відстань, оцінка цієї відстані в кожному окремому випадку є різною.

Учасниками дослідження були студенти Колумбійського університету. Перебуваючи в лабораторії на самоті, особа сприймала на відстані 4,5 м декілька раз експоновану точку, встановлювала приблизну відстань "стрибка". На наступному етапі досліджувані потрапляли в товариство двох інших учасників, що напередодні вже виконували те саме завдання. Коли треба було винести судження, на цей раз учасник слухав враження своїх партнерів, які сповіщали йому про свої результати.

Процедуру дослідження було повторено в тому ж складі того самого дня і впродовж наступних двох днів.

Результати. Після спілкування з новими учасниками перша оцінка корегувалась досліджуванним у бік середнього значення.

Висновок дослідження. В умовах, коли ситуація невизначена і багатозначна (принаймні двозначна), особа схильна погоджуватись з думкою інших людей (деякої більшості).

Досліджувані так і не встановили, що має місце оптична ілюзія (!). Натомість сформувалась певна групова думка щодо руху точки, відповідно до якої залучені учасники корегували свою попередню позицію.

Експерименти Шерифа повторювались у різноманітних ситуаціях, в яких мали місце такі змінні, як невизначеність, незвичайність стимулу, можливість різного тлумачення стимулу.

Оцінка експерименту Шерифа. Ньюком зазначив, що цей експеримент з вивчення соціальних норм для нього надзвичайно важливим зразком соціально-психологічного дослідження: "Його експериментальна робота і концептуальне обґрунтування соціальних норм мають революційне значення для тієї соціальної психології, яка становить для мене інтерес. Треба віддати належне мудрості Шерифа, що сформулював проблему соціальних норм на основі процесів сприйняття" (1972).

Експеримент 2. Дослідження міжгрупової взаємодії та конфлікту (1954).

Класичними вважають серію експериментів М. Шерифа, що була присвячена дослідженню феноменів групової взаємодії.

Учасниками дослідження були хлопчики віком 11 років, які відпочивали в одному з літніх таборів у Каліфорнії, США.

Гіпотеза дослідження була така: міжгрупова взаємодія на основі конкуренції має призвести до конфліктної взаємодії, а виконання спільної діяльності сприятиме кооперативній поведінці.

Хлопчики були розподілені по двох будиночках, що розташовані на значній відстані один від одного. В першій фазі дослідження була організована загальна діяльність. Упродовж тижня обидві групи хлопчиків вільно спілкувались та розважались. За цей час формувались певні прихильності; обидві групи згуртувались, вибрали собі назви, над будиночками вивісили свої прапори.

У другій фазі дослідження хлопчики взяли участь у турнірі з призами, трофеями та індивідуальними нагородами. Експериментатор виходив з того, що змагання сформує конфлікт. Його гіпотеза підтвердилась. Через деякий час між хлопчиками почали виникати конфлікти, неприязнь зростала, тож через два тижні виникли не лише сварки, а й бійки.

На другому етапі адміністрація закладу ініціювала велику кількість змагань між загонами. За перемогу в іграх хлопчикам вручали досить цінні, як на погляд дітей, призи. Ситуації змагань і нагороджень створювали атмосферу напруженого суперництва. Особливістю змагань було те, що один із загонів завжди був переможцем, а інший - переможеним. Напруження зростало. Спочатку хлопчики насміхались один над одним, лаялись, врешті перейшли до зіткнень. Одна команда вкрала в іншої прапор і спалила його. У відповідь ображені здійснили наліт на будиночок суперників і вчинили там безлад. Виник досить серйозний конфлікт, стосунки між дітьми стали неприязними, ворожими.

У третій фазі дослідження Шериф та його колеги змусили хлопчиків працювати на спільну мету. Дослідники створили ряд штучних ситуацій, які могли вирішити тільки всі діти разом: зіпсували навмисне водопостачання в таборі, зламали автомобіль, яким доставляли провіант. Спільна праця зменшила конфліктність. Дослідження Шерифа показувало, що створення умов для міжгрупової соціальної конкуренції призводить до ескалації конфлікту.

Після того, як хлопчики взяли участь у серйозній спільній діяльності, стосунки між групами змінились докорінно. Діти мали полагодити водопровід, зібрати кошти на кіноустановку, щоб взяти її напрокат, відремонтувати поламану вантажівку. Напруження між групами зникло, стосунки стали товариськими.

Базову гіпотезу було підтверджено: міжгрупове суперництво призводить до конфліктної взаємодії, агресивної поведінки та формування негативних стереотипів (образи, прізвиська тощо), незважаючи на попередній досвід

дружнього спілкування, а потреби спільної діяльності розвивають кооперативні стосунки та підтримують дружнє спілкування.

Такий оригінальний і несподіваний спосіб дослідити взаємодію вразив дослідників, і Шерифа почали вважати одним із найпрогресивніших дослідників.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

ТЕМА № 10. «Динамічні процеси в малій групі».

Семінарське заняття №1: Динамічні процеси в малій групі

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей динамічних процесів в малих групах та методів їх дослідження.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Поняття про групову динаміку. Динаміка групових процесів.
2. Концепції і моделі розвитку малої групи.
3. Групові ефекти та їх характеристика.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше питання здобувачам необхідно звернути увагу на те що, групова динаміка охоплює всі види колективної взаємодії у групі. Йдеться про такі процеси, як групова згуртованість, влада, прийняття рішення, зміна влади, спосіб реагування на інші групи та ін. Більшість з них відбувається тільки в малій соціальній групі. Соціальна психологія звертає увагу передусім на те, як мала група формується, розвивається, досягає вершини або зникає чи модифікується. Термін "групова динаміка" спочатку використовувався для позначення створеної К. Левінім наукової школи (школа групової динаміки), що тлумачила групу як динамічне ціле.

Викладач пропонує обговорення питання розуміння змісту поняття «Групова динаміка»

Запитання для обговорення:

- Розкрийте сутність психологічних механізмів групової динаміки?
- Проаналізуйте різні підходи до виокремлення механізмів групової динаміки

Групова динаміка охоплює всі види колективної взаємодії у групі. Йдеться про такі процеси, як групова згуртованість, влада, прийняття рішення, зміна влади, спосіб реагування на інші групи та ін. Більшість з них відбувається тільки в малій соціальній групі. Соціальна психологія звертає увагу передусім на те, як мала група формується, розвивається, досягає вершини або зникає чи модифікується.

Групова динаміка (грец. *dunamicos* — сильний) — сукупність процесів, що відбуваються в малій групі і характеризують її з точки зору руху, розвитку та функціонування.

Три психологічні механізми групової динаміки: розв'язання внутрішньогрупових суперечностей, ідіосинкразійний кредит, психологічний обмін.

- *Розв'язання внутрішньогрупових суперечностей:* між зростаючими потенційними можливостями й реально виконуваною діяльністю, між зростаючим

прагненням індивідів до самореалізації й тенденцією інтеграції із групою, між поведінкою лідера групи й очікуваннями його послідовників.

- *Ідіосинкразійний кредит* — надання групою високостатусним її членам можливості відхилятися від групових норм, вносити зміни в життєдіяльність групи за умови, що вони будуть сприяти більш повному досягненню її цілей.

- *Психологічний обмін* — надання групою більш високого психологічного статусу індивідам у відповідь за більш високий їхній внесок у її життєдіяльність.

Зовні простіша, але детальніша класифікація, що має своїми елементами дві групи протилежно спрямованих взаємозалежних механізмів групової динаміки.

1. Механізми розвитку:

- ідіосинкразійний кредит лідера;
- нормативний вплив меншості.
- внутрігруповий конфлікт.

2. Механізми стабілізації:

- конформність (лат. — подібний).
- сумісність і спрацьованість.
- згуртованість.

2. Готуючись до відповіді на друге питання необхідно звернути увагу та те що, існують різні концепції і моделі розвитку малої групи.

Утворення групи є процесом її формального виникнення і наповнення людьми, які приносять у групу свої індивідуальні властивості, особистісні устремління, життєвий досвід взаємодії і розв'язання групових завдань.

Формування взаємин між ними — це передумова перетворення групи, що об'єктивно виникла, на психологічну спільність.

Попри певні відмінності, кожна модель утворення малих соціальних груп не залишає поза увагою такі основні етапи:

- орієнтування у ситуації. Особливість цього етапу полягає в орієнтації осіб групи у міжособистісних взаєминах;

- конфлікт. Він є результатом суперечності між індивідами, між групою та індивідами, а також між різними уявленнями про групові цілі і засоби їх досягнення;

- динамічна рівновага. Забезпечує функціонування групи як єдиного цілого, не застраховуючи від виникнення нових непорозумінь.

Виокремлення цих етапів представниками різних наукових шкіл свідчить, що вони є неминучими у соціальному бутті кожної малої соціальної групи.

Американський психолог Б. Такмен, надаючи перевагу *двовимірній моделі розвитку групи*, розглядає дві основні сфери (виміри) групової життєдіяльності: інструментальну (ділову) сферу, пов'язану з розв'язанням групового завдання, та експресивну (емоційну) сферу, домінантою якої є міжособистісний контекст розвитку групової структури. Обидві сфери групового розвитку, хоч і впливають одна на одну, наділені своїми внутрішніми особливостями та закономірностями.

Російський дослідник Л. Уманський, розгортаючи свою *концепцію поетапного розвитку групи*, взяв за основу послідовну зміну стадій, які різняться ступенем психологічної інтегрованості у діловій та емоційній сферах. Груповий розвиток, на

його погляд, починається з точки, яка знаходиться всередині стадії і називається *конгломерат* (лат. conglomerates — нагромаджений) — сукупність незнайомих один одному індивідів.

Розвиток групи може відбуватися за двома напрямками: за просоціальної орієнтації (рух до позитивного полюса) група, долаючи різні стадії, розвивається уверх аж до найвищої точки, якою є колектив. За асоціальної спрямованості (рух до негативного полюса) група перетворюється на антиколектив. Поступальний розвиток групи, на думку Л. Уманського, стримують (і зумовлюють) такі суперечності:

- між потенційними можливостями групи та її реальною діяльністю;
- між зростаючою інтеграцією членів групи і потребою кожного з них реалізуватися в ній особистісно;
- між посиленням орієнтації групи на спільне “Ми” і усвідомленням місця і ролі групи в ширшій соціальній спільності.

Загалом підхід Л. Уманського зосереджується на динаміці групових процесів, характеристиці відмінних ознак розвитку групи.

Модель, запропонована І. Волковим, відображає власне емоційну динаміку групи. Охоплюючи чотири послідовних фази розвитку міжособистісного контакту — від первинного сприймання і впізнавання до зчеплення, вона містить детальний аналіз розвитку емоційних взаємин у малій соціальній групі

Англійські консультанти з управління Майк Вудкок і Дейв Френсіс, аналізуючи проблему зрілості групи, зосереджуються на таких стадіях її розвитку: притирання, ближній бій, експериментування, ефективність і зрілість.

3. Для підготовки до відповіді на третє питання необхідно звернути увагу на такі групові ефекти:

Соціальна фасилітація — покращення ефективності діяльності людини у присутності інших (спостерігачів, або людей, які виконують таку саму діяльність). Цей феномен першим описав Г.Олпорт як „ефект аудиторії”.

Сила впливу присутності іншого залежить від: кількості людей; просторового розміщення; авторитетності.

Соціальна інгібіція — зниження ефективності діяльності людини у присутності інших.

Характер виникнення фасилітації чи інгібіції залежить від рівня володіння навичкою: якщо дія проста, знайома і доведена до автоматизму, то фасилітація, адже більшою є концентрація на виконанні, якщо дія мало знайома, нова, то інгібіція, адже збудження заважає.

Причини виникнення цих ефектів: страх оцінки і перевантаження когнітивної сфери. Традиційно вважають, що все ж таки групова робота ефективніше індивідуальної, але не завжди. Коли люди працюють у групі, збільшується вірогідність того, що знижуються індивідуальні зусилля і люди почнуть працювати не на повну силу. Такий феномен називають — **соціальна ліність** — прагнення витратити менше зусиль, перекладаючи частину роботи на інших членів групи. Відкрив його Рінгельман, а поняття ввели Бібб Латане, Кіплінг Уільямс і Стівен Харкінс.

Причини виникнення ефекту: відсутність почуття відповідальності за кінцевий результат роботи і неможливість оцінити свій внесок у діяльність групи.

Деіндивідуалізація – втрата самоусвідомлюваності і страху оцінки, які виникають у групових ситуаціях, котрі забезпечують анонімність і не концентрують увагу на окремих індивідах. Зниження контролю за власною поведінкою збільшує імпульсивність дій і сприйнятливність до стану та поведінки інших. Термін запропонований Л.Фестінгером, А.Пепітоуном та Т.Ньюкомом.

Фактори, які сприяють деіндивідуалізації: Розмір групи. Анонімність. Відволікаючі та збуджуючі заняття.

Конформізм – беззаперечне погодження з поглядами групи, залежність від поглядів групи. Ефект впливу більшості на меншість і навпаки вперше описав Г.Тард. Слід розрізняти конформізм і поступливість. Конформізм - це поступка у відповідь на непряму вимогу, але відчутний тиск, а поступливість – поведінка, яка здійснюється у відповідь на пряму директивну вимогу.

Виокремлюють зовнішній конформізм (змінюється поведінка) і внутрішній конформізм (змінюються погляди). **Нонконформізм** – незалежність від поглядів інших.

Негативізм – протиставлення поглядам групи своєї думки і підкреслення цієї відмінності.

Найбільш відомі дослідження впливу більшості на меншість належать С.Ашу. Вплив меншості на більшість був досліджений С.Московічі.

Обговорення експериментів Соломона Аша стосовно дослідження тиску у групі (Майерс Д. Соціальна психологія. СПб.: Питер, 2002.752 с. С. 272-275) та експериментів Мільграма стосовно дослідження підкорення (Майерс Д. Соціальна психологія. СПб.: Питер, 2002.752 с. С. 275-282)

Огруплення мислення – режим мислення, який виникає у людей у тому випадку, коли пошук згоди стає настільки домінуючим для згуртованості групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дії. Такий режим виникає не у кожній групі. Поняття ввів Ірвінг Дженіс.

Характеристика груп, схильних до огруплення: директивний лідер; високий рівень групової згуртованості; ізоляція від зовнішніх впливів і протилежних поглядів; несистематизована процедура прийняття рішення; орієнтація на збереження гармонії.

Симптоми огруплення мислення: ілюзія невразливості; відсутність сумнівів в етичності групи; раціоналізація; стереотипний погляд на противника; тиск конформізму; самоцензура; наявність в групі розумоохороців.

Групова поляризація (С.Московічі та М.Заваллоні) - результат групової дискусії, у ході якої різні погляди і думки оформлюються у дві протилежні позиції, які відкидають будь-які компроміси.

Причини виникнення поляризації:

- Інформаційний вплив (вплив, заснований на сприйнятті реальних фактів);
- Нормативний вплив (вплив, заснований на бажанні людини бути прийнятою іншими членами групи).

Групова згуртованість – це утворення, розвиток і формування особливого типу зв'язків у групі, котрі дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільність людей, злагоджений психологічний організм, який живе за своїми законами й нормами, відповідно до цілей і цінностей групи. Л.Фестінгер був

одним із перших, хто запропонував аналізувати згуртованість на основі частоти і міцності комунікативних зв'язків. **Групову сумісність** розглядають у ролі *соціально-психологічного показника згуртованості*, що відображує можливість безконфліктного спілкування й погодження дій її членів за умов спільної діяльності.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті :

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №2: Динамічні процеси в малій групі

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей динамічних процесів в малих групах та методів їх дослідження.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Проблема групової згуртованості і груповий конфлікт.
2. Лідерство і керівництво в малих групах.
3. Теорії походження лідерства.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше питання викладач пропонує визначити рівень розвитку малої групи за допомогою методики «Діагностика рівня розвитку малої групи» (Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., Изд-во Ин-та Психотерапии. 2005. С.220-222.) та визначити характеристики групи (напрямок активності, організованість, інтелектуальна комунікативність, психологічний клімат, емоційна єдність.) за методикою «Діагностика психолого-педагогічних характеристик малої навчальної групи» (Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., Изд-во Ин-та Психотерапии. 2005. С.222-227.).

Здобувачам надається завдання опрацювати ці методики та самостійно написати висновок згідно отриманих результатів.

Стабільність і згуртованість групи залежить від того, наскільки індивід має змогу самоствердитися, самовизначитися, знайти в ній емоційний захист. Отже, згуртованість групи є її індивідуальною цінністю, оскільки посилює задоволеність групою, стабілізує самооцінки, міжособистісні контакти, знижує тривожність індивідів. Вона не обов'язково передбачає постійність складу групи та однастайність при розв'язанні групових проблем. Головне, щоб згуртованість гарантувала ефективне функціонування групи при різноманітних думках і бажанні розв'язати завдання.

2. Готуючись до відповіді на друге запитання необхідно звернути увагу на розуміння відмінностей між лідером та керівником.

Відмінності між керівником і лідером

Керівник	Лідер
<ul style="list-style-type: none"> — Призначається офіційно; — має надані законом певні права та обов'язки; — наділений системою офіційно встановлених санкцій, через які впливає на підлеглих; — представляє групу в зовнішній сфері відносин; — несе відповідальність перед законом за справи у групі; — регулює офіційні відносини групи як соціальної спільноти; — пов'язаний з усією системою суспільних відносин, оскільки керівництво є елементом макросередовища; — керівництво є явищем стабільнішим, ніж лідерство; — процес прийняття рішення керівником опосередкований багатьма обставинами, які не обов'язково мають витоки в цій групі чи організації; — добре розуміє особливості системи, її правила і процедури; — зважає на кількісні, а не на якісні показники; — шукає добросовісних виконавців; — високоосвічений спеціаліст з великим досвідом, постійно підвищує свій професійний і науковий рівень, навчає складних процедур і методів; — не вибачає помилок ні собі, ні іншим; — вважає, що навіть висококомпетентні підлеглі нездатні працювати без контролю і вказівок; — намагається створити собі хороший імідж, хоча це в принципі неможливо через конфліктну природу відносин між ним і підлеглими 	<ul style="list-style-type: none"> — Визначається стихійно; — може не мати формальних прав і обов'язків; — не має офіційно встановлених певною системою санкцій; — у сфері своєї активності обмежений внутрігруповими стосунками; — не несе відповідальності перед законом за справи у групі; — регулює міжособистісні стосунки у групі; — лідерство виникає за наявності мікросередовища (мала група); — висунення лідера залежить від настрою групи, змін у міжособистісних відносинах; — здебільшого приймає безпосередні рішення, які стосуються групової діяльності; — не намагається зберегти існуючу систему, меншою мірою ніж керівник, спирається на загально прийняті управлінські методи, може нехтувати правилами управлінської ієрархії; — головним принципом успіху вважає невимушеність; — шукає односторонніх; — непередбачуваний, винахідливий; — переважно визнає свої помилки і не боїться виправляти їх; — діє за принципом рівності; — цінує повагу колег, має високу репутацію, з повагою ставиться до працівників, захищає їх інтереси

Вправа «Лідер – менеджер – керівник» (30 хв).

Мета: навчити учасників працювати в малих групах, актуалізація знань, вміння відстоювати свої думки, формування професійних перспектив росту.

Матеріал: фліпчарт, маркер, папір, ручка.

Хід проведення вправи: тренер поділяє учасників на 3 команди, Учасникам потрібно описати, які функції покладені на «менеджера», «лідера» та «керівника». Потім команда обирає представника, який виходить до фліпчарту та розповідає про результати роботи своєї групи.

Обговорення: учасники дискутують щодо функцій «менеджера», «лідера», «керівника», щодо особистісних якостей, якими вони повинні володіти. Запропонувати учасникам визначитись, ким вони себе бачать з огляду на свої особистісні якості.

3. Готуючись до відповіді на наступне запитання доцільно розглянути існуючі теорії лідерства.

Теорія рис (особистісна теорія лідерства)

Концентруючи свою увагу на вроджених якостях лідера, доводить, що ним може бути особа з певними особистісними якостями (сукупністю певних психологічних рис). Різні дослідники по-своєму виокремлювали ці характеристики, так і не дійшовши згоди щодо їх переліку. У надрах теорії рис зародилася харизматична концепція, згідно з якою людина народжується із задатками лідера, лідерство послане окремим видатним особистостям як благодать, "харизма" (грец. charisma — дар, милість, Божа благодать). Харизматичний лідер користується у групі абсолютною довірою, спонукає до схиляння перед собою.

Ситуаційна теорія лідерства

Не відкидаючи теорії рис, вважає лідерство продуктом ситуації. Згідно з цими уявленнями, розв'язання завдань і спілкування у різних ситуаціях групового життя виводить на передній план конкретних індивідів, які переважають інших хоча б за однією якістю. Оскільки в конкретній ситуації актуальною є конкретна якість, то лідером стає наділений нею індивід. Відкинувши твердження про вродженість якостей, представники цієї теорії висловлювали свої переконання, що конкретна ситуація стимулює і забезпечує найповніший вияв конкретних рис лідера. Вони також доводили, що людина, ставши лідером один раз, може знову виявити лідерські здібності. Часто, внаслідок дії стереотипів, людина-лідер в одній ситуації іноді розглядається групою як лідер взагалі. Визнання лідером в окремій ситуації, здобутий завдяки цьому авторитет є передумовами обрання індивіда на лідерські ролі й наступного разу.

Поведінковий підхід до проблем лідерства

На думку його представників, лідером стає людина, яка дотримується певного стилю поведінки. Концентруючи увагу на поведінці людини, вони часто абсолютизовували один стиль керівництва, ефективність якого залежала від конкретної ситуації: коли ситуація змінювалася, то змінювався і стиль. У межах цього підходу було досліджено і класифіковано різноманітні стилі лідерства. Проте від поведінкового підходу довелося відмовитися і повернутися до ситуаційного.

Синтетична (системна) теорія лідерства

Ця теорія сформувалася на основі узагальнення напрацювань у межах попередніх підходів. Лідерство вона тлумачить як процес організації міжособистісних стосунків у групі, вважаючи лідером суб'єкта управління цим процесом. Представники цієї теорії суттєву увагу звертають при цьому на структуру особистості лідера, тривалість існування групи та ін. Власне феномен лідерства аналізують як продукт спільної групової діяльності при розв'язанні конкретного завдання, коли індивіди мають змогу виявити свою здатність організувати групу на розв'язання групової проблеми. Отже, спільна діяльність (актуальність мети, широта завдань, різноманітність умов для їх розв'язання та ін.) сприяє виникненню і формуванню лідерства, появі конкретного

лідера. Більшість вітчизняних досліджень лідерства здійснюється саме в координатах цієї теорії.

Викладач пропонує *роботу в малих групах*.

Викладач об'єднує учасників у 4 підгрупи та надає завдання розкрити сутність наданої теорії лідерства за такою схемою:

- представники;
- основні поняття
- основні ідеї;
- характеристика лідера.

Запропоновані теорії.

Теорія рис (особистісна теорія лідерства)

Ситуаційна теорія лідерства

Поведінковий підхід до проблем лідерства

Синтетична (системна) теорія лідерства

Після виконання кожна група презентує свої напрацювання. Викладач організовує обговорення.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті :

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №3: Динамічні процеси в малій групі

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей динамічних процесів в малих групах та методів їх дослідження.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Стилї лідерства.
2. Прийняття групових рішень.
3. Методи дослідження динамічних процесів в малих групах.

Методичні вказівки

1. Для підготовки до відповіді на питання доцільно проаналізувати особливості кожного стилю лідерства, а саме:

Стиль	Сутнісна характеристика
Авторитарний	Лідер одноосібно ухвалює всі рішення, віддає накази, робить вказівки. Він завжди точно окреслює межі компетентності кожного, тобто жорстко визначає ранги партнерів і підлеглих. Рішення, ухвалені на верхніх поверхах ієрархії, надходять униз як директиви (тому цей стиль часто називають директивним). Лідер (керівник) не любить обговорення директив, їх належить незаперечно виконувати. Прерогативою лідера є контроль та оцінка ефективності діяльності. Керівники (лідери) характеризуються завищеною самооцінкою, самовпевненістю, агресивністю, дотримуються стереотипних манер у спілкуванні, сприйманні підлеглих та їх дій. Люди, що сповідують авторитарний стиль взаємодії, мають догматичне мислення, за якого тільки одна думка (переважно, керівника) правильна, а всі інші помилкові. Ініціатива

	підлеглих не заохочується
Демократичний	Властиві колегіальне прийняття рішень, заохочення активності учасників комунікативного процесу, поінформованість усіх про розв'язувану проблему, способи виконання завдань, досягнення цілей. Кожний з учасників взаємодії добровільно перебирає на себе відповідальність за розв'язання завдання і усвідомлює його значущість у досягненні спільної мети. Вони є не просто виконавцями чужих рішень, а мають власні цінності та інтереси, виявляють власну ініціативу. Лідер (керівник)- демократ враховує у взаємодії з іншими їх індивідуально-психологічні властивості, вивчає потреби, інтереси, причини спаду та росту активності, визначає засоби впливу тощо, тобто актуалізує "Ми" в налагодженні соціальних та ділових контактів
Ліберальний	Характеризується незначною активністю керівника, який може й не бути, лідером. Проблеми він обговорює формально, піддається різним впливам, не виявляє ініціативи, часто не здатний приймати рішення, уникає цього. У взаємодії з іншими такий керівник (лідер) намагається перекласти розв'язання проблеми на них, нездатний у процесі ділової взаємодії впливати на її результат, уникає інновацій. Ліберал у спілкуванні "пливе за течією", часто вдається до вмовляння співрозмовника. Тому нерідко активні, творчо зорієнтовані співробітники використовують робоче місце та час для діяльності, не пов'язаної із загальною справою

3. Викладач пропонує вивчення процедури проведення соціометричного дослідження. (50 хв.) (Московець В.І., Москаленко А.П., Кобзін Д.О.) Методичне забезпечення психологічного супроводження діяльності вищого навчального закладу системи МВС України. Харків: НУВС.2004. 240 с. стр.44-54.)

Соціометрична техніка, розроблена Дж. Морено, застосовується для діагностики міжособистісних і міжгрупових відносин з метою їхньої зміни, поліпшення й удосконалювання.

За допомогою соціометрії можна вивчати типологію соціального поведіння людей в умовах групової діяльності, судити про соціально-психологічну сумісність членів конкретних груп.

Соціометрична процедура може мати на меті:

- а) вимір ступеня згуртованості-роз'єднаності в групі;
- б) виявлення «соціометричних позицій», тобто співвідносного авторитету членів групи по ознаках симпатії-антипатії, де на крайніх полюсах виявляються «лідер» групи і «відкинутий»;
- в) виявлення внутрішньогрупових підсистем, згуртованих утворень, на чолі яких можуть бути свої неформальні лідери.

Використання соціометрії дозволяє проводити вимір авторитету формального і неформального лідерів для перегрупування людей у командах так, щоб знизити напруженість у колективі, що виникає через взаємну ворожість деяких членів групи.

Соціометрична процедура проводиться груповим методом, його проведення не вимагає великих часових витрат (до 15 хв.). Вона дуже корисна в

прикладних дослідженнях, особливо в роботах по удосконалюванню відносин у колективі.

Соціометрична процедура. Загальна схема дій при соціометричному дослідженні полягає в наступному. Після постановки задач дослідження і вибору об'єктів вимірів формулюються основні гіпотези і положення, що стосуються можливих критеріїв опитування членів груп. Тут не може бути повної анонімності, інакше соціометрія виявиться малоефективною. Вимога експериментатора розкрити свої симпатії й антипатії нерідко викликає внутрішні утруднення в опитуваних і виявляється в деяких людей у небажанні брати участь в опитуванні. Коли питання чи критерії соціометрії обрані, вони заносяться на спеціальну картку чи пропонуються в усному вигляді по типу інтерв'ю. Кожен член групи зобов'язаний відповідати на них, вибираючи тих чи інших членів групи в залежності від більшої чи меншої схильності, їх переваг у порівнянні з іншими, симпатій чи, навпаки, антипатій, довіри чи недовіри тощо. Надійність процедури залежить насамперед від правильного добору критеріїв соціометрії, що диктується програмою дослідження і попереднім знайомством зі специфікою групи. З метою підтвердження вірогідності відповідей дослідження може проводитися в групі кілька разів. Для повторного дослідження беруться інші питання.

Соціометрична процедура може проводитися в двох формах.

Перший варіант — непараметрична процедура. У даному випадку випробуваному пропонується відповісти на питання соціометричної картки без обмеження числа виборів випробуваного. Якщо в групі нараховується, скажімо, 12 чоловік, то в зазначеному випадку кожний з опитуваних може вибрати 11 чоловік (крім самого себе). Таким чином, теоретично можливе число зроблених кожним членом групи виборів у напрямку до інших членів групи в зазначеному прикладі буде дорівнює $(N-1)$, де N - число членів групи. Так само і теоретично можливе число отриманих суб'єктом виборів у групі буде дорівнює $(N-1)$. Зазначена величина $(N-1)$ отриманих виборів є основною кількісною константою соціометричних вимірів. При непараметричній процедурі ця теоретична константа є однаковою як для індивідуума, що робить вибори, так і для будь-якого індивідуума, що став об'єктом вибору.

Перевагою даного варіанта процедури є те, що вона дозволяє виявити так звану емоційну експансивність кожного члена групи, зробити зріз різноманіття міжособистісних зв'язків у груповій структурі.

До *недоліків* слід віднести складність обрахування, оскільки при збільшенні розмірів групи до 12-16 чоловік зв'язків стає так багато, що без застосування обчислювальної техніки проаналізувати їх дуже важко. Іншим недоліком непараметричної процедури є велика імовірність одержання випадкового вибору. Відповідь «вибираю всіх» може мати два пояснення: або у випробуваного дійсно склалася така узагальнена аморфна і недиференційована система відносин з навколишніми (що малоімовірно), або випробуваний свідомо дає помилкову відповідь, прикриваючи формальною лояльністю до навколишніх і до експериментатора (що більш ймовірно). Аналіз подібних

випадків змусив деяких дослідників спробувати змінити саму процедуру застосування Методу й у такий спосіб знизити імовірність випадкового вибору.

Так народився другий варіант — *параметрична процедура* з обмеженням числа виборів. Випробуваням пропонують вибирати строго фіксоване число з усіх членів групи. Величина обмеження числа соціометричних виборів одержала назву «соціометричного обмеження» чи «ліміту виборів». Його введення значно підвищує надійність соціометричних даних і полегшує статистичну обробку матеріалу. Ліміт виборів значно знижує імовірність випадкових відповідей і дозволяє стандартизувати умови виборів у групах різної чисельності в одній вибірці, що й уможливорює зіставлення матеріалу по різних групах. В даний час прийнято вважати, що для груп у 22-25 учасників мінімальна величина «соціометричного обмеження» повинна вибиратися в межах 4-5 виборів. Істотна відмінність другого варіанта соціометричної процедури полягає в тому, що соціометрична константа ($N1$) зберігається тільки для системи одержуваних виборів (тобто з групи до учасника). Для системи відданих виборів (тобто в групу від учасника) вона вимірюється новою величиною d (соціометричним обмеженням).

Уведенням цієї величини можна стандартизувати зовнішні умови виборів у групах різної чисельності. *Недоліком* параметричної процедури є неможливість розкрити різноманіття взаємин у групі. Можливо виявити тільки найбільше суб'єктивно значимі зв'язки. Соціометрична структура групи в результаті такого підходу буде відбивати лише найбільш типові, «обрані» комунікації.

Уведення «соціометричного обмеження» не дозволяє судити про емоційну експансивність членів групи.

Загалом проведення соціометричного опитування повинно задовольняти наступним вимогам:

1. Опитування можна проводити лише в групах, які мають певний досвід спільної діяльності.
2. Розмір групи повинен давати їй членам можливість активного безпосереднього спілкування
3. Запитання, що задаються, повинні являти собою критерії.
4. Зміст обраного критерію повинний бути ясным та зрозумілим для всіх членів групи, яка досліджується.
5. Необхідно вказати можливу кількість виборів Коли потрібно отримати повну картину взаємовідносин між членами даної групи, дозволяється робити необмежене число виборів (непараметрична процедура). Якщо дослідника цікавлять лише типові елементи структури, то вводиться обмежена кількість виборів (параметрична процедура).
6. Члени групи повинні ясно уявляти собі її границі. Кожний член колективу може вибирати собі партнерів для спільної діяльності тільки в межах свого колективу.
7. Опитування повинне проводитись сторонньою для даної групи особою.
8. Кожний член групи повинен робити вибори самотійно, не радячись з іншими

Обробка результатів

Коли соціометричні картки заповнені і зібрані, починається етап їхньої математичної обробки. Найпростішими способами кількісної обробки є *табличний, графічний і індексологічний*.

Соціоматриця (таблиця). Результати виборів розносяться по матриці за допомогою умовних позначок. Таблиці результатів заповнюються окремо по різних критеріях виборів. По вертикалі записуються за номерами прізвища всіх членів групи, що вивчається; по горизонталі — тільки їхній номер. На відповідних перетинаннях цифрами +1, +2, +3 позначають тих, кого вибрав кожен випробуваний у першу, другу, третю чергу, цифрами -1, -2, -3 — тих, кого підслідний не обирає в першу, другу і третю чергу. Після того, як позитивні і негативні вибори занесені в таблицю, треба підрахувати по вертикалі алгебраїчну суму всіх отриманих кожним членом групи виборів (сума виборів). Потім треба підрахувати суму балів для кожного члена групи, з огляду на при цьому, що вибір у першу чергу дорівнює +3 балам (-3), у другу — +2 (-2), у третю — +1 (-1). Після цього підраховується загальна алгебраїчна сума, що і визначає статус у групі. Аналіз соціоматриці за кожним критерієм дає досить наочну картину взаємин у групі. Можуть бути побудовані сумарні соціоматриці, що дають картину виборів по декількох критеріях, а також соціоматриці за даними міжгрупових виборів.

Зразок заповнення соціоматриці

№	ХТО ВИБИРАЄ	Кого вибирають														
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.
1.	Бондарчук І.		+	-			-			-					+	+
2.	Волинець О.	+		-	+					-		-			+	
3.	Гончар С.	+	+		+	-			-							-
4.	Дмитренко В.	+	+			+	-	-	-							
5.	Коваль М.		+	-			+	+				-		-		
6.	Левчук Д.		+		-	+		+				-		-		
7.	Лоза С.		+		+	+	+					-		-	-	
8.	Макарчук В.	+		-	-					-					+	+
9.	Мороз О.	-	-								+	-	+		+	
10.	Нестеренко А.								+			-	-	-	+	+
11.	Олексієнко Н.		+					-		-	-			+	+	
12.	Петренко К.							-		-	-	+		+	+	
13.	Радкевич М.		+					-		-	-		+	+	+	
14.	Терещук Г.	-						-	+	-				+		+
15.	Ясинецька Л.			-	-				+	-	+				+	
Кількість отриманих виборів		6	9	5	5	4	4	7	5	8	5	7	3	7	5	90
Кількість "+" виборів		4	8	0	2	3	2	2	3	0	2	1	2	3	9	45
Кількість взаємних "+" виборів		1	2	0	1	2	2	2	2	0	1	0	1	2	3	22
Кількість "-" виборів		2	1	5	3	1	2	5	2	8	3	6	1	4	1	45
Кількість взаємних "-" виборів		1	1	2	2	1	1	3	2	3	3	3	1	2	1	26

+	Позитивний вибір	-	Негативний вибір
+	Позитивний взаємний вибір	-	Негативний взаємний вибір

Основна перевага соціоматриці — можливість представити вибори у числовому виді, що дозволяє проранжувати членів групи по числу отриманих і відданих виборів, встановити порядок впливів у групі. На основі соціоматриці будується соціограма — карта соціометричних виборів (соціометрична карта).

Соціограма. Графічний етап передбачає побудову соціограми на основі соціоматриці. Соціограма — графічне зображення реакції випробуваних один на одного при відповідях на соціометричний критерій. Соціограма дозволяє зробити порівняльний аналіз структури взаємин у групі в просторі на деякій площині («щиті») за допомогою спеціальних знаків (мал. нижче). Соціограма дозволяє наочно проілюструвати і більш глибоко проаналізувати групові взаємозв'язки. Вона дає наочне представлення про внутрішньогрупову диференціацію членів групи за їх статусом (популярністю).

Соціограма складається з IV концентричних кіл:

I коло — реєструє досліджуваних із груповим статусом «соціометрична зірка» (ті досліджувані, які отримали найбільшу кількість виборів. Це лідери. У нашому прикладі це 6 і більше позитивних виборів);

II коло — реєструє тих досліджуваних, яким у групі надають перевагу; школярі, що набрали не менше половини виборів лідера (у нашому прикладі вони отримали 3-5 позитивних виборів);

III коло — реєструє досліджуваних із груповим статусом «знехтувані» (школярі, що набрали менше половини виборів лідера й отримали у нашому прикладі 1-2 позитивні вибори);

IV коло — реєструє досліджуваних із груповим статусом «ізолювані» (не отримали жодного позитивного вибору).

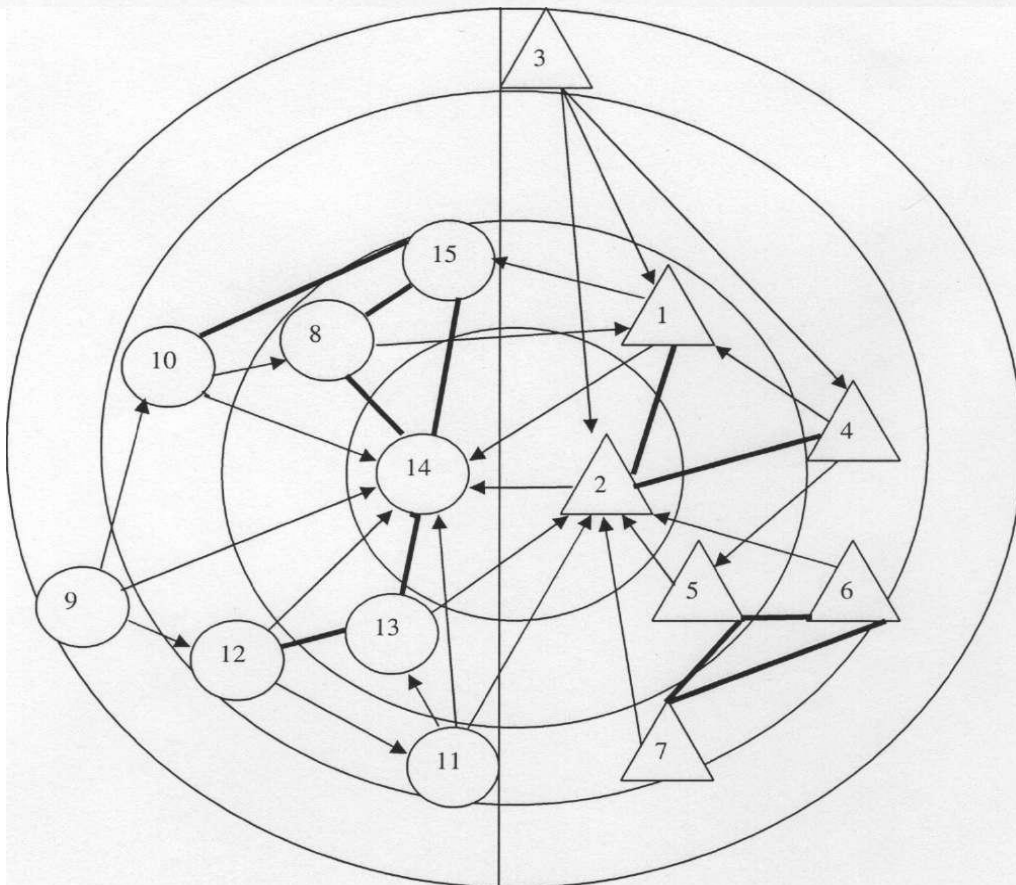
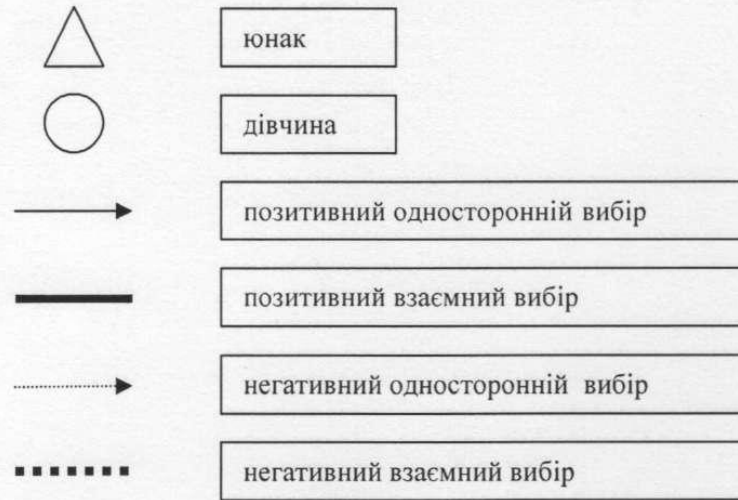
Досліджувані, які потрапили до першого (лідери) та другого (ті, кому надають перевагу) кола займають сприятливе положення в колективі; у третьому («знехтувані») і, особливо, у четвертому («ізолювані») колах — несприятливе.

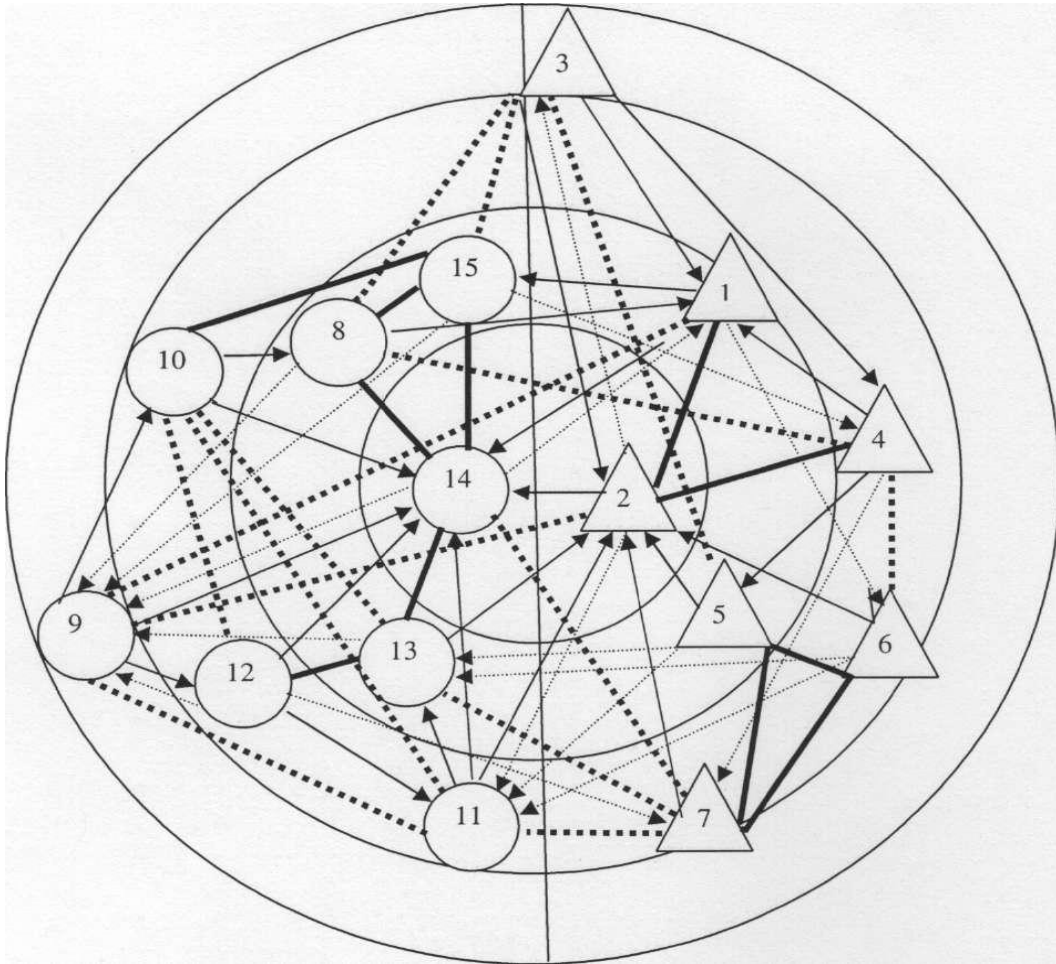
По вертикалі соціограма поділяється на 2 рівні частини. В одній частині позначаються дівчата, в іншій — юнаки. Це дозволить краще простежити характер міжстатевих зв'язків у групі.

На соціограмі записуються порядкові номери досліджуваних. Якщо досліджуваний - дівчина, то її порядковий номер записується в колі. Якщо досліджуваний - юнак, то його порядковий номер записується у трикутнику. Вибори, зроблені та отримані кожним з досліджуваних, на соціограмі позначаються стрілочками. Позитивні вибори - суцільні стрілочки, негативні вибори — пунктирні стрілочки.

Соціограмна техніка є істотним доповненням до табличного підходу в аналізі соціометричного матеріалу, тому що вона дає можливість більш глибокого якісного опису і наочного представлення групових явищ. Аналіз соціограми полягає у визначенні центральних, найбільш впливових членів, потім взаємних пар і угруповань. Угруповання складаються з взаємозалежних осіб, що прагнуть вибирати один одного. Найчастіше в соціометричних вимірах зустрічаються позитивні угруповання з 2, 3 членів, рідше з 4 і більш членів.

Умовні позначення





Соціометричні індекси.

Розрізняють персональні соціометричні індекси і групові соціометричні індекси. Перші характеризують індивідуальні соціально-психологічні властивості особистості в ролі члена групи. Другі дають числові характеристики цілісної соціометричній конфігурації виборів у групі. Вони описують властивості групових структур спілкування.

Числове значення ІНДЕКСУ СОЦІАЛЬНОГО СТАТУСУ визначає місце або ранг індивіда в колективі.

ІНДЕКС ПОЗИТИВНОЇ ЕКСПАНСИВНОСТІ характеризує роль особистості в групі як джерела передачі соціальної і психологічної інформації.

ІНДЕКС КОНЦЕНТРАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ показує здатність особистості, як члена групи, зосереджувати потоки психологічної і соціальної інформації на себе.

ІНДЕКС ПОЗИТИВНОГО (НЕГАТИВНОГО) ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ індивіда з іншими членами колективу показує роль індивіда в утворенні взаємних позитивних (негативних) зв'язків в колективі.

ІНДЕКС ЗГУРТОВАНOSTІ виражається в процентах (%%) від теоретично можливої згуртованості рівної 100%.

ІНДЕКС КОНФЛІКТНОСТІ показує вираженість негативних явищ у взаємовідносинах між членами колективу.

ІНДЕКС ЗВ'ЯЗНОСТІ виражає частоту потоку соціальних зв'язків між членами колективу.

ІНДЕКС РЕФЕРЕНТНОСТІ - це співвідношення позитивних взаємних зв'язків з числом односторонніх виборів. Він характеризує ступінь зв'язку членів с ядром колективу.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Практичне заняття №1: ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ В МАЛІЙ ГРУПІ

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей динамічних процесів в малих групах та методів їх дослідження.

Кількість годин – 2 годин

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

- 1 Поняття про групову динаміку. Динаміка групових процесів.
2. **Концепції і моделі розвитку малої групи.**
3. Групові ефекти та їх характеристика
4. Проблема групової згуртованості і груповий конфлікт.
5. Лідерство і керівництво в малих групах.
6. Теорії походження лідерства.
7. Стили лідерства.
8. Прийняття групових рішень.
9. Методи дослідження динамічних процесів в малих групах.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує групову роботу.

Робота в малих групах. (40 хв.)

Необхідні матеріали: листи ватману, олівці, фломастери, столи на кожен групу.

Хід виконання вправи: Тренер об'єднує групу у чотири підгрупи та надає завдання, протягом 15 хвилин: проаналізувати та розкрити особливості зазначених моделей розвитку малої групи.

Моделі:

- Двовимірний модель розвитку групи (за Б. Такменом)

- Поетапний розвиток групи як колективу (за Л. Уманським)

- Модель емоційної динаміки групи (за І. Волковим)
- Стадії розвитку групи (за М. Вудкоком, Д. Френсісом)

Після завершення роботи, групи презентують свої напрацювання, викладач організує обговорення.

Викладач пропонує проаналізувати проблеми згуртованості групи при виконанні вправ:

Вправа «Група, в якій я хочу навчатися» (50 хв.)

Мета: вироблення стратегій командної взаємодії; розуміння учасниками особливостей різних моделей колективу.

Необхідні матеріали: листи ватману, олівці, фломастери, столи на кожному групу.

Хід виконання вправи: Тренер об'єднує групу у чотири або п'ять підгруп для виконання проектного завдання «Група, у якій я хочу навчатися». Проект – це рисунок, який необхідно виконати кожній підгрупі на листі ватману.

Тренер вводить обмеження на такі види комунікації: вербальну, письмову, невербальну та пояснює хід виконання вправи.

Завдання: протягом 15 хвилин необхідно виконати проект, тобто намалювати рисунок. Кожен учасник бере участь у його реалізації. Забороняється розмовляти, обмінюватися жестами та вести переписку.

Після завершення роботи тренер пропонує перевернути листи ватману чистою стороною до гори та сісти всім учасникам на стільці біля свого столу. Тренер починає шерінг з будь-якої групи, пропонує першій групі показати свій малюнок та пропонує хід проведення презентації проекту.

Тренер задає питання групі, що презентує свій проект. Інші учасники уважно слухають, фіксують цікаві моменти та свої особисті думки.

Тренер починає, звертаючись до аудиторії. «Учасники, зверніть увагу на презентований проект. На ньому ваші колеги зобразили групу, в якій вони бажають навчатися. Дивлячись на цей малюнок, дайте відповіді на такі запитання:

Запитання для учасників інших підгруп:

- Як ви вважаєте, чому колеги бажають навчатися саме в такій групі? Що для них є таким привабливим?

- Які емоції ви відчуваєте, дивлячись на цей малюнок?

- Яку назву ви би дали такій групі?

- Підніміть руку ті, хто також бажав би навчатися в такій групі? Чому?

- Як ви вважаєте, автори проекту візьмуть вас у групу?

- Підніміть руку ті, хто не хотів би бути в цій групі? Чому?

Запитання до авторів проекту:

- Поясніть ваше бажання навчатися в такій групі?

- Ви чули думки колег, із ким ви згодні, з ким ні? Чому?

- Як вам працювалося у команді? Які ви відчували емоції?

Якщо у учасників виникають запитання до авторів проекту, то тренер пропонує їх задати. Потім переходимо до наступної групи.

Після закінчення вправи переходимо до обговорення.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Що допомагало вам виконувати цю вправу, а що заважало?
- Що треба зробити, щоб мати ефективну команду.

Вправа «Групове присідання» (20 хв.)

Мета: вироблення стратегій групової взаємодії та згуртованості, розуміння необхідності групової допомоги та підтримки.

Хід виконання вправи. Вправа проходить у декілька послідовних етапів:

- Перший етап. Учасники об'єднуються в дві групи та стають у два кола. За командою тренера, всі учасники низько присідають три рази. Підвестися необхідно без допомоги рук.

- Другий етап. Учасники об'єднуються в пари та стають один навпроти іншого, руки – на плечах, носки ніг торкаються носків партнера. Тренер оголошує завдання: необхідно три рази низько присісти, тримаючись за плечі партнера.

- Третій етап. Учасники знов об'єднуються в команди, як на першому етапі вправи, стають у коло та кладуть руки на плечі один одному, носки ніг торкаються носків. Завдання теж саме: присісти низько три рази так, щоб коло не розірвалося.

Коло може розірватися, тренер задає питання: «Що необхідно зробити, щоб піднятися всім разом?» Кожна команда може відпрацювати декілька стратегій. Якщо виникають труднощі, то тренер допомагає команді, пропонуючи зробити коло вужче.

- Четвертий етап. Учасники виконують вправу вже всією групою.

Після закінчення вправи переходимо до обговорення.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Що допомагало вам виконувати цю вправу?
- На якому етапі було легше виконувати цю вправу?
- Що необхідно робити, щоб швидше та якісніше виконати цю вправу?

Вправа Скульптура «Групова Згуртованість» (15 хв.)

Мета: вироблення стратегій групової взаємодії та згуртованості, розуміння необхідності групової допомоги та підтримки.

Хід виконання вправи. Тренер пропонує групі створити скульптуру, що символізує згуртованість групи. Якщо в групі більше 14 осіб, то тренер об'єднує учасників у дві команди для створення скульптури. Після побудови скульптури, тренер її фотографує та пропонує перейти до обговорення у колі.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Що ви відчували при виконанні вправи?
- Що допомагало вам виконувати цю вправу?
- Що необхідно робити, щоб швидше та якісніше виконати цю вправу?

Вправа «Інструменти згуртованості» (50 хв.)

Мета: вироблення стратегій групової взаємодії та згуртованості, розуміння необхідності групової допомоги та підтримки.

Необхідні матеріали: листи ватману, олівці, фломастери, журнали та столи на кожную групу.

Хід виконання вправи. Тренер об'єднує групу у чотири або п'ять підгруп.

Кожна група отримує лист ватману олівці, фломастери та журнали для створення колажу. Тренер оголошує завдання: кожна група повинна відповісти на запитання, що необхідно робити, щоб досягти групової згуртованості, які інструменти згуртованості є найбільш ефективними? Час виконання – 15 хвилин.

Після виконання завдання тренер пропонує кожній групі презентувати свої напрацювання.

Після закінчення вправи переходимо до обговорення.

Запитання для обговорення:

- Чим була корисна ця вправа?
- Що допомагало вам виконувати цю вправу?
- Що впливає на підвищення рівня згуртованості групи?

Під час обговорення тренер підбиває підсумки та зазначає, що досягнення групової згуртованості зумовлюють такі чинники:

- рівень емоційної привабливості, взаємної симпатії в міжособистісних стосунках. Чим більше індивідів подобається один одному, тим вищою є згуртованість групи;

- ступінь привабливості групи для індивідів, особливості групових цілей. Чим більше людей задоволених своїм перебуванням у групі, тим вища її згуртованість;

- спосіб взаємодії в групі і провідний соціальний мотив, тобто мотиваційна сфера згуртованості осіб групи. Йдеться про домінуючий у групі спосіб взаємодії;

- особливості та характеристики, які засвідчують подібність індивідів між собою. Найголовнішим аспектом щодо цього є ціннісний (близькість поглядів, ціннісних орієнтацій членів групи);

- спосіб прийняття рішення, стиль керівництва у групі. Колегіальний стиль керівництва, який відкриває простір для участі індивідів у розв'язанні проблем, виробленні групового рішення, є найефективнішим. Хоча за певних обставин ефективними можуть бути й інші стилі керівництва;

- статево-вікова структура групи. Згуртованість, здоровий соціально-психологічний клімат властиві неоднорідним за статево-віковими параметрами групам;

- автономність, відносна ізолюваність групи. Оскільки абсолютна ізолюваність негативно впливає на згуртованість групи, а звуження кола спілкування вичерпує його цінність, то для поліпшення психологічного клімату доцільно виходити за межі групових стосунків, налагоджувати контакти з іншими спільнотами.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Практичне заняття №2: ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ В МАЛІЙ ГРУПІ

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно розуміння особливостей динамічних процесів в малих групах та методів їх дослідження.

Кількість годин – 2 годин

Місце проведення – навчальна аудиторія

Навчальні питання:

1 Поняття про групову динаміку. Динаміка групових процесів.

2. Концепції і моделі розвитку малої групи.
3. Групові ефекти та їх характеристика
4. Проблема групової згуртованості і груповий конфлікт.
5. Лідерство і керівництво в малих групах.
6. Теорії походження лідерства.
7. Стилi лідерства.
8. Прийняття групових рішень.
9. Методи дослідження динамічних процесів в малих групах.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4.

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати вправи на розуміння особливостей стилів прийняття групових рішень.

Вправа-розминка «Принцеса, самурай і дракон» (10 хв)

Мета: розігрів учасників, розвиток згуртованості, прийняття групового рішення.

Хід виконання вправи: група розділяється на дві рівні команди. Учасники команд домовляються яку фігуру вони будуть показувати. Після того, як ви домовитесь, команди шикуються одна навпроти одної і одночасно, по команді тренера, показує фігуру. Фігур буде три: принцеса, самурай і дракон. Принцеса перемагає самурая, Самурай – Дракона, Дракон – Принцесу.

Інформація для тренера: після оголошення інструкції домовляєтесь з учасниками як будете показувати фігури. Наприклад, Самурай – кричить банзай і б'є мечем; Дракон – крок вперед, руки-кігті верх і р-р-rrrr; Принцеса – реверанс.

Вправа «Фігурні побудови» (20 хв.)

Мета: розвиток взаєморозуміння, прийняття групових рішень у складних умовах, створення позитивного емоційного фону.

Хід виконання вправи. Учасники хаотично пересуваються в межах приміщення. За командою тренера вони закривають очі та намагаються побудувати геометричну фігуру, наприклад: круг, трикутник, ромб та ін. Якщо хтось підглядає, то вибуває з гри. Коли фігуру побудовано, учасники за командою тренера відкривають очі та аналізують результат.

Тренер організовує обговорення отриманих результатів.

Запитання для обговорення:

- Чим корисна була ця вправа?

- Важко було побудувати фігури?

- Що допомагало та що заважало виконувати цю вправу?

Вправа «Сніданок з героєм» (50 хв.)

Мета: прийняття групових рішень, відпрацювання навичок переконання та аргументації.

Необхідні матеріали: ручки, аркуші паперу.

Хід виконання вправи. Групі пропонується уявити, що у кожного з присутніх є можливість поспіяти з якоюсь значущою людиною. Це може бути знаменитість сьогодення або історична фігура минулого, або звичайна людина, яка справила на вас враження в якийсь момент життя. Кожен повинен вирішити для себе, з ким він хотів би зустрітися, і чому. Потрібно записати ім'я свого героя на аркуші паперу і об'єднатися в пари, потім треба вирішити з ким із героїв ви будете зустрічатися. Потім пари об'єднуються в четвірки і також обирають одного героя, потім об'єднується вся група і також обирає одного героя.

Після закінчення вправи всі учасники сідають в коло і тренер починає шерінг.

Питання для обговорення:

- Чим корисна була ця вправа?
- Чому залишився саме цей герой?
- Легко було поступатися і чому ви поступалися?
- Чи важко було домовитися з групою?
- Які аргументи ви використовували при переконанні?
- Які почуття ви відчували, коли з вами не погоджувалися?
- Що ви відчували, коли з вами погоджувалися?
- Чи часто ви в житті стикаєтеся з ситуацією вибору

Вправа «Стежка» (50 хв.)

Мета: підвищення рівня внутрішньогрупової згуртованості, толерантності та виявлення рольової структури групи.

Необхідні матеріали: листи паперу формату А-4, скотч

Хід виконання вправи: Тренер розміщує та закріплює 15 аркушів паперу на підлозі на відстані одного достатньо великого кроку. Якщо дві команди то, необхідно зробити два «болота». Якщо у групі більше 14 осіб, то тренер об'єднує групу у дві команди та оголошує завдання. Кожній команді необхідно подолати «болото», воно отруйне. На виконання вправи дається 25 хвилин. Перший та останній аркуш – це початок та кінець цієї перешкоди.

Долаючи болото, необхідно бути обережними та дотримуватися таких вимог:

- усім учасникам необхідно знаходитися у постійному контакті один з одним;
- якщо контакт розірваний, то необхідно починати виконання вправи наново;
- якщо хтось торкається землі, то вся команда починає тонути у болоті та вправа виконується наново.

Поки команди виконують завдання, тренер спостерігає за ними та фіксує або на папері, або на камеру головні моменти стосовно стратегій виконання вправи, лідерських тенденцій, стратегій прийняття рішень, розподілу ролей у командах.

Після виконання завдання тренер пропонує кожній групі поділитися своїми враженнями стосовно обраної стратегії подолання перешкоди, емоційного стану, особливостей взаємодії між учасниками групи.

Тренер, орієнтуючись на запитання для обговорення, оголошує результати своїх спостережень за виконанням вправи та пропонує переглянути відео. Тренер звертає увагу на особливості рольової поведінки учасників, прийняття групових рішень, особливості виконання вправи.

Запитання для обговорення:

- Чим корисна була ця вправа?

- Група досягла мети? Вона може пишатися отриманим результатом чи ні? Чому так?

- Як ви себе почували при виконанні цієї вправи? Чому так?

- Що допомагало та заважало при виконанні вправи?

- Які висновки необхідно зробити після виконання цієї вправи.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

ТЕМА № 11. Великі соціальні групи

Семінарське заняття №1: Великі соціальні групи

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження великих соціальних груп та основних характеристик цих груп.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Загальна характеристика великих соціальних груп
2. Психологія соціальних класів
3. Психологія етнічних груп
4. Психологія масових явищ
5. Психологічні особливості великих стихійних груп

Методичні вказівки

1. Для підготовки до першого питання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, як і будь-які соціальні суб'єкти, великі соціальні групи класифікують за різними ознаками.

За характером зв'язку розрізняють два види великих спільнот людей: 1) соціальні класи, етноси тощо. Основою їх є об'єктивні соціальні зв'язки. Належність людей до цих груп не зумовлюється їх волею, свідомістю, а є наслідком дії об'єктивних чинників; 2) партії, громадські, професійні об'єднання та ін. Людина вступає до них внаслідок свідомого прагнення до об'єднання на основі певних цілей і цінностей.

За тривалістю існування виокремлюють більш тривалі (класи, нації) і менш тривалі (мітинги, натовп тощо) великі соціальні групи.

За характером організованості великі соціальні групи поділяють на ті, що виникли стихійно (натовп, публіка тощо), і ті, що були організовані свідомо (асоціації, партії тощо).

Соціальна психологія виокремлює також умовні (статеві-вікові, професійні) і реальні великі групи.

Важливою ознакою класифікації є контактність і взаємодія.

До загальних ознак віднесено:

- специфічні регулятори соціальної поведінки: звичаї, звичаї традиції;
- специфічна суспільна практика, з якою пов'язана дана група, а також відносна стійкість, з якою відтворюючих форм цієї практики;
- особливий спосіб життя групи, що передбачає дослідження специфічних форм спілкування, особливого типу контактів, цінностей і потреб;
- наявність специфічного мови (характерного для етнічних вікових, професійних та ін.)

Структура психології великих соціальних груп. Структуру психології великих груп утворюють різні психічні властивості, психічні процеси і психічні стани. Точніше виокремлення найважливіших елементів психології великих груп охоплює психічний склад як стійке утворення (національний характер, традиції, звичаї, смаки) та емоційну сферу як динамічне утворення (потреби, інтереси).

Робота в малих групах. (10 хв.)

Викладач об'єднує курсантів в 4 підгрупи. Описати зазначений тип групи та навести приклади.

- Етнос - спільнота людей, що мають спільну історичну долю, подібний стереотип поведінки і відокремлюють себе від інших (почуття «Ми»).

- Публіка - велика група людей, що об'єдналися виключно на основі спільних інтересів (наукове відкриття, предмет мистецтва, особистість і т.п.)

- Натовп - скупчення людей, яке не має чіткої структури в статусному відношенні, але відрізняється високим ступенем однотайності («безліч зійшлися разом людей»). Люди, що входять в натовп, недостатньо ясно уявляють власні цілі, але об'єднані загальним емоційним станом.

- Маса - на відміну від натовпу, не має в своїй більшості прямих контактів (прояви - масові захоплення, масова істерія, масові міграції, масовий лжепатриотизм).

2. Для підготовки до відповіді на друге питання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, серед великих соціальних груп особливу роль відіграють класи. їх природа і сутнісні риси завжди цікавили суспільну думку.

Соціальні класи — великі соціальні спільноти людей, які різняться місцем в історично зумовленій системі суспільного виробництва, ставленням до засобів виробництва, роллю в суспільній організації праці, а отже способами одержання і розмірами суспільного багатства.

До соціально-психологічних ознак класів належать:

- соціальний статус, який означає місце в соціальній ієрархії;
- певний спосіб життя, його якості і стиль;
- шкала цінностей, соціальні почуття, система класових потреб та інтересів, класовий ідеал;
- традиції, установки, картини світу, стереотипи, звички, особливості спілкування;
- соціальна етика, жаргон.

Соціальний інтерес — властивість соціальної спільноти, рушійна сила поведінки та діяльності будь-якого соціального об'єкта. Класові інтереси

взаємодіють, співвідносяться з особистими.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №2: Великі соціальні групи

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження великих соціальних груп та основних характеристик цих груп.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Загальна характеристика великих соціальних груп
2. Психологія соціальних класів
3. Психологія етнічних груп
4. Психологія масових явищ
5. Психологічні особливості великих стихійних груп

Методичні вказівки

3. Для підготовки до відповіді на третє питання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, етнічні групи, як і класи, відіграють важливу роль в історичному прогресі. Особливості психології їх як великих соціальних груп вивчає сформована на межі етнографії та соціальної психології спеціальна галузь знань етнопсихологія — наука про психічні особливості, ментальність народу, властивості національного характеру.

Етнічна (грец. *etnikos* — народний) група — стійка спільність, що історично склалася на певній території і якій властиві відносно стабільні особливості мови, спільні риси, неповторні якості, усвідомлення єдності і відмінності від інших утворень (самосвідомість етносу), відмінні від інших груп характеристики (спосіб життєдіяльності, традиції, норми, правила і звички, побут, матеріальна і духовна культура, метод господарсько-екологічної діяльності, внутрішня формальна організація та ін.).

Сучасна етнопсихологія для позначення компонентів психології етнічних груп використовує поняття “*національний характер*”, “*національні почуття*”, “*національна самосвідомість*”, “*національно-психологічні явища*”, що у різних вимірах виражають вияви суспільної психології індивідів, які належать до етнічної групи.

Ментальність. Цей феномен містить елементи національного характеру, які діють, минаючи свідомість, спонтанно. Ментальність (франц. *mentalite* — склад розуму, світосприйняття) — своєрідний стан, рівень розвитку, спрямованості індивідуальної та групової свідомості, здатність до засвоєння норм, принципів, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей, особливості адаптації до навколишнього середовища, впливу на нього, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь.

Національний характер. Ознаки ментальності збігаються з

характеристиками феномену, позначеного поняттям “національний характер”. *Національний характер* — досить стійке і суперечливе психічне утворення, у структурі якого поєднуються позитивні і негативні риси та особливості. *Національний характер* — своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільності особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

Етнічний стереотип — продукований під впливом конкретної етнічної культури, актуальний для представників окремої етнічної спільності, стійкий, емоційно насичений, ціннісно визначений, стандартизований образ, уявлення про певний об'єкт.

Етноцентризм (грец. плем'я, народ і centrum — осердя) — психологічна схильність сприймати всі життєві події з позицій своєї етнічної групи, вважаючи її еталоном. Етноцентризм є сукупністю ірраціональних уявлень про свою етнічну спільноту як про центр, навколо якого групуються всі інші.

Національна свідомість. Як різновид свідомості соціальної спільності, вона ґрунтується на уявленнях про соціальні цінності, норми, важливі з огляду належності особистості до конкретної нації. Одну національну свідомість розглядають як принципово новий якісний феномен. *Національна самосвідомість* — усвідомлення індивідом національної належності, специфічних рис власної нації, ставлення до національних цінностей. Реалізується як групова свідомість, що послуговується критеріями розрізнення “Ми” і “не Ми”.

Особливості психічного складу українців. У більшості досліджень до типових рис українського національного характеру зараховують демократичність, волелюбність, емоційність, що виявляються у музичності, наближеності до природи, культі жінки і родини, релігійності, толерантності до інших народів, працелюбстві, гостинності тощо.

Максимальна соціальна дистанція означає, що людина (або етнос) тримається відокремлено, автономно. Ввічливість і етикет як культурні способи спілкування дозволяють приховувати свою особистість, власну оригінальність і культуру; більшість комунікацій у таких випадках символічно і формально.

Мінімальна соціальна дистанція сприяє конкретизації уявлень про інших людей, оскільки, коли люди добре знайомі, цікавляться один одним, національною культурою, вони втягуються у взаємодію і кожен бере до уваги оригінальність та індивідуальність один одного. Пропонована шкала вимірює ставлення до тієї чи іншої національності

Обговорення результатів вивчення соціальної дистанції.

4. Для підготовки до відповіді на четверте питання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, психологія великих соціальних груп формується і виявляється у процесі соціальних відносин і масових комунікацій, які багатьма ознаками відрізняються від міжособистісного спілкування (табл. 1).

Порівняння особливостей міжособистісного спілкування (обличчям до обличчя) і спілкування в умовах масової комунікації (за Н. Богомоловою)

Масова комунікація	Міжособистісне спілкування
1. Спілкування соціальних груп	1. Спілкування в основному окремих індивідів
2. Яскраво виражена соціальна орієнтованість спілкування	2. Соціальна та індивідуально-особистісна орієнтованість спілкування
3. Організований інституціональний характер спілкування	3. Як організований, так і спонтанний характер спілкування
4. Опосередкованість спілкування технічними засобами передавання інформації	4. Відсутність опосередкованості спілкування технічними засобами передавання інформації
5. Відсутність прямого зворотного зв'язку між комунікатором і реципієнтами в процесі спілкування	5. Наявність прямого зворотного зв'язку між комунікатором і реципієнтом у процесі спілкування
6. “Колективний” характер комунікатора	6. “Індивідуальний” характер комунікатора
7. “Масовий” характер реципієнтів, що постають анонімною, розрізною аудиторією	7. Реципієнтом є окремий конкретний індивід
8. Періодичність інформації і підвищена вимогливість до дотримання норм спілкування	8. Неперіодичність інформації і більш “вільне” ставлення до норм спілкування
9. Фіксованість, незмінність ролей комунікатора і реципієнта	9. Комунікатор та реципієнт, як правило, по чергово міняються комунікативними ролями

До найпоширеніших масових явищ у великих групах належать *громадська думка, суспільні, масові настрої, мода, чутки, паніка*.

5. Для підготовки до відповіді на п'яте питання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, особливим різновидом великих соціальних груп є короткочасні об'єднання багатьох осіб, часто з різними інтересами, які збираються разом і демонструють спільні дії. У таких тимчасових об'єднаннях часто опиняються представники інших великих організованих груп: класів, націй, професій, вікових категорій тощо. Вони можуть бути кимось організованими, але здебільшого виникають стихійно. Такі групи не завжди чітко усвідомлюють свою мету і нерідко діють дуже активно. У них легко приживаються і поширюються різні масові явища: чутки, паніка та ін. Традиційно великими стихійними групами вважають *масу, публіку, аудиторію, натовп*.

Маса. Нею вважають велику кількість людей, яка за своєю структурою не є соціальною організацією. Попри те, у діях маси простежуються певною мірою чіткі і продумані завдання, тактика. *Маса* — більш-менш стабільне чисельне утворення, яке не має чіткої структури, але за певних умов може характеризуватися відносною однорідністю поведінки індивідів. У такому різномірному утворенні вживаються і зіштовхуються часто навіть полярні інтереси, що робить його нестійким. Маса може виявитися і достатньо організованою, коли певні прошарки населення свідомо збираються на якусь акцію: маніфестацію, демонстрацію, мітинг.

Публіка. Вона також є однією з форм стихійного угруповання. Як правило, цим поняттям означають велику групу людей на трибуні стадіону, у глядацькій залі та ін. *Публіка* (лат. *publicus* — всенародний, громадський) — короткотривале зібрання людей для спільного проведення часу у зв'язку з якимось видовищем.

Публіку завжди об'єднує певна мета, що робить її більш керованою. Водночас на типологію її поведінки поширюються закони маси. У замкнутому просторі, наприклад у лекційній залі, публіку трактують як аудиторію.

Аудиторія. Характерною особливістю цього об'єднання людей є взаємодія з комунікатором у процесі сприймання мовного повідомлення. *Аудиторія* (лат. *auditor* — слухач і *auditorium* — приміщення, де виголошують промови, читають лекції) — група людей, яка сприймає повідомлення.

Натовп. Це велике тимчасове об'єднання людей є прикладом стихійної масової спільноти, одностайні дії учасників якої зумовлені певним зовнішнім стимулом та спільним емоційним станом. Натовп — відносно короткочасне, контактне, чисельне скупчення людей, які перебувають у стані підвищеного емоційного збудження і об'єднані безпосередньою просторовою близькістю та загальним об'єктом уваги.

Г. Лебон виокремлював такі найголовніші характеристики натовпу:

а) зрівняння всіх (зведення людей до одного рівня психічних проявів та поведінки). Наслідком цього є однорідність натовпу, що пояснюється ідеєю колективного несвідомого: у натовпі люди керуються лише несвідомими уявленнями, однаковими для всіх, а уявлення на рівні свідомості, що визначають індивідуальні розбіжності між людьми, пригнічуються та зникають;

б) за інтелектом натовп значно нижчий, ніж індивіди, що його утворюють. Він схильний до швидких переключень уваги, легко та некритично сприймає будь-які чутки, піддається впливу гасел, закликів лідерів;

в) у натовпі людина здатна на акти насильства, жорстокості, вандалізму, до яких за інших умов не вдалася б;

г) висока емоційність та імпульсивність натовпу.

Вони зумовлені дією таких механізмів: анонімність натовпу; зараження; навіювання.

Натовп має такі соціально-психологічні ознаки та особливості:

— висока контактність. Індивіди перебувають на близькій відстані, внаслідок чого вторгаються в персональні просторові зони;

— підвищена групова навіюваність, знижена ефективність дії механізмів контрनावіюваності (опору впливу навіювання);

— емоційна збудливість, підвищене хвилювання людей та емоційне сприймання дійсності;

— пригнічене відчуття відповідальності за власні вчинки і дії;

— виникнення відчуття сили та усвідомлення анонімності.

Основним механізмом розвитку натовпу є масове спілкування, яке психологічно впливає на поведінку і вчинки людей. Цю властивість свідомо використовують організатори політичних акцій, масових гулянь, видовищ. За надзвичайних ситуацій (стихійні лиха, епідемії та ін.) масове спілкування

розгортається стихійно, мимовільно. Типовими психологічними способами впливу у натовпі є навіювання, зараження, наслідування.

За ступенем активності натовп поділяють на пасивний, активний, агресивний.

Пасивний натовп. Характерна його ознака — відсутність (прихованість) емоційного збудження. За таких умов люди слабо пов'язані між собою інформацією, а отже не можуть спільно діяти. Вони спокійно очікують на щось або хаотично і відносно незалежно один від одного пересуваються (натовп людей на вокзалі тощо).

Активний натовп. Таким є натовп, що перебуває у стані емоційного збудження, яке породжує психологічну готовність людей діяти спільно. У них формуються подібні соціальні установки на певні форми поведінки. В активному натовпі міцнішають зв'язки між людьми, інтенсивнішає обмін інформацією та ін. У стані внутрішньої активності натовп психологічно готовий до спільної дії, але ще не діє; реально діючий — виявляє активність внутрішньо і зовнішньо.

Агресивний натовп. Його характеризує високий рівень емоційного збудження, внутрішньої і зовнішньої активності. З часом у цьому натовпі з'являється новий стан, пов'язаний з накопиченням психічного напруження людей, відчуттями відчаю, гніву тощо. Головною особливістю агресивного натовпу є деструктивна, руйнівна поведінка щодо предметів і людей (наприклад, спортивні вболівальники-фанати).

За характером поведінки виокремлюють *випадковий, діючий, конвенційний, експресивний різновиди натовпу.*

Випадковий натовп. Його виникнення пов'язане з інтересом до певної події (наприклад, дорожня аварія).

Діючий натовп. Він може бути агресивним, панічним, корисливим, несамовитим. Його дії часто спричинені ненавистю до когось, необхідністю рятуватися від небезпеки, прагненням оволодіти якимись цінностями або станом екстазу (під час релігійних ритуалів, концертів, карнавалів).

Конвенційний натовп. Основою його формування поведінки є визнання реальних чи уявних правил і норм. Дії такого натовпу легше прогнозувати, коригувати.

Експресивний натовп. У такому натовпі людей об'єднують спільні почуття (радість, протест, горе та ін.).

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4.

Практичне заняття №1: Великі соціальні групи

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження великих соціальних груп та основних характеристик цих груп.

Місце проведення – навчальна аудиторія

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Загальна характеристика великих соціальних груп
2. Психологія соціальних класів
3. Психологія етнічних груп
4. Психологія масових явищ
5. Психологічні особливості великих стихійних груп.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати певні завдання

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

Поняття	номер	Зміст
1	2	3
Велика група		1. Нечисленна за складом група, учасники якої об'єднані спільною соціальною діяльністю й перебувають у безпосередньому особистому спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів
Асоціальні групи		2. Групи, до яких належить індивід
		3. Реально існуюче утворення, в якому люди, що зібрані разом, об'єднані якоюсь загальною ознакою, різновидом спільної діяльності або поміщені в якісь ідентичні умови, обставини, певним чином усвідомлюють свою приналежність до цього утворення
1	2	3
Аут-група		4. Численні об'єднання людей, у яких неможливі безпосередні контакти всіх членів групи один з одним
Групи членства		5. Статусні характеристики, що прямо не замикаються на завданні, яке виконує група, але також визначають статус індивіда в групі
Соціальна група		6. Соціальна група, яка виступає для індивіда своєрідним стандартом, системою відліку для себе й інших, а також джерелом формування соціальних норм і ціннісних орієнтацій
Експедиційний сказ		7. Групи низького рівня розвитку
Структура групи		8. Група, до якої індивід не належить, «чужа» група
Референтна група		9. Сукупність зв'язків, що складаються в групі в процесі взаємодії індивідів

Мала група		10. Явище, яке призводить до конфліктів, психічних розладів і захворювань, самогубств і вбивств серед членів груп, що опинились в ізоляції
------------	--	--

Викладач пропонує проаналізувати в групах негативний вплив урбаністичного середовища на групову поведінку:

- гіпотеза урбаністичного перевантаження,
- ефект очевидців (С. Мілграм),
- феномен інформаційного соціального впливу,
- анонімність і знеособленість (Ф. Зімбардо).

Для цього об'єднує групу у чотири підгрупи, надає можливість кожній підгрупі підготуватися та розглянути отримане завдання протягом 15 хвилин, а потім презентувати свої напрацювання

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Практичне заняття №2: Великі соціальні групи

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно теоретичних підходів щодо дослідження великих соціальних груп та основних характеристик цих груп.

Місце проведення – навчальна аудиторія

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Загальна характеристика великих соціальних груп
2. Психологія соціальних класів
3. Психологія етнічних груп
4. Психологія масових явищ
5. Психологічні особливості великих стихійних груп.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує ознайомитися з зазначеними методиками.

1. Викладач пропонує роботу з методикою по вивченню соціальної дистанції. Сонін В.А. Шкала соціальної дистанції (шкала Богардуса, варіант Л.Г.Почебут) Навчально-методичні проблеми розробки сценаріїв реалізації конструктивних функцій етнокультури в інформаційному суспільстві: посібник / М.-Л.А. Чепа, М.І. Савіна, С.Є. Солодчук [та ін.]; за редакцією Чепи М.-Л.А. К.: Педагогічна думка, 2015. 80 с. (С. 59-61)
<http://library.mdu.edu.ua/Documents/NAPN/institut%20psihologii/posibn/%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%BD%D>

[1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8.pdf](http://library.mdu.edu.ua/Documents/NAPN/institut%20psihologii/posibn/%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8.pdf)

За допомогою шкали соціальної дистанції (або шкали Богардуса) оцінюється ступінь соціально-психологічного прийняття людьми один одного, тому її часто називають шкалою соціальної прийнятності. Вона використовується для вимірювання дистанції, пов'язаної з расовою чи національною приналежністю, віком, статтю, професією, релігією, для вимірювання дистанції між дітьми і батьками. Шкала соціальної дистанції показує ступінь психологічної близькості людей, що сприяє легкості їх взаємодії.

Шкала соціальної дистанції дає можливість визначити два основні показники, кожен з яких має два варіанти, які оцінюють можливу і реальну соціальні дистанції. Перший показник — соціальна прийнятність відображає прагнення до взаємодії та інтеграції і навіть асиміляції з іншим етносом. Другий показник — соціальна експансивність — відображає вираженість і спрямованість соціальних почуттів представників одного етносу по відношенню до іншого. Чим сильніше виражені позитивні почуття людей по відношенню один до одного, тим менше між ними соціальна дистанція, тим тісніша їх взаємодія. Тому вивчення етнічних спільнот за допомогою шкали соціальної дистанції дає можливість визначити і ступінь вираженості етнічних почуттів.

2. Ознайомлення з методикою Г.У.Солдатової «Типи етнічної ідентичності». Навчально-методичні проблеми розробки сценаріїв реалізації конструктивних функцій етнокультури в інформаційному суспільстві: посібник / М.-Л.А. Чепа, М.І. Савіна, С.Є. Солодчук [та ін.]; за редакцією Чепи М.-Л.А. К.: Педагогічна думка, 2015. 80 с. (С. 16-18) <http://library.mdu.edu.ua/Documents/NAPN/institut%20psihologii/posibn/%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8.pdf>

Методика спрямована на діагностику етнічної самосвідомості і її трансформації, одним з показників якої є зростання етнічної нетерпимості (інтолерантності). Ступінь етнічної толерантності респондента оцінюється на основі таких критеріїв: рівня «негативізму» щодо власної та інших етнічних груп, порога емоційного реагування на іноетнічне оточення, вираженості агресивних і ворожих реакцій щодо інших груп.

Показники:

- етніцизм,
- етнічна індиферентність,
- норма (позитивна етнічна ідентичність),
- етнологізм,
- етноізоляціонізм,
- національний фанатизм.

3. Викладач пропонує виділити та описати персонажі сучасного мистецтва і телевізійних передач, які найбільше впливають на характер масового спілкування. Час виконання 15 хвилин. Після підготовки представити свого персонажа та охарактеризувати методи впливу на громадську думку.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

ТЕМА № 12: СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

Семінарське заняття №1: Соціальна психологія особистості

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.
2. Поняття та стадії соціалізації особистості.
3. Механізми соціалізації. Порушення соціалізації особистості.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, при визначенні специфіки соціально-психологічного підходу до дослідження особистості слід спиратися на визначення предмету соціальної психології, а також на розуміння особистості.

Соціальна психологія, користуючись визначенням особистості, яке дає загальна психологія, з'ясовує, яким чином, тобто, перш за все, в яких конкретних групах, особистість, з одного боку, засвоює соціальні впливи (через яку з систем її діяльності) а, з другого боку, яким чином, в яких конкретних групах вона реалізує свою соціальну сутність (через які конкретні види спільної діяльності). Відмінність такого підходу від соціологічного полягає не у тому, що для соціальної психології не важливо, яким чином в особистості представлені соціально-типові риси, а у тому, що вона виявляє, яким чином сформувалися ці соціально-типові риси, чому в одних умовах формування особистості вони виявлялися повною мірою, а в других виникли якісь інші соціально-типові риси всупереч приналежності особистості до певної соціальної групи.

Від загальнопсихологічного підходу названий підхід відрізняється тим, що соціальна психологія розглядає поведінку і діяльність «соціально детермінованої особистості» в конкретних реальних соціальних групах, індивідуальний внесок кожної особистості в діяльність групи, причини, від яких залежить величина цього внеску в загальну діяльність. Тобто, вивчаються два ряди таких причин: ті, що кореняться в характері і рівні розвитку тих груп, в яких особистість діє, і ті, що кореняться в самій особистості, наприклад, в умовах її соціалізації. Можна сказати, що для соціальної психології головним орієнтиром в дослідженні особистості є взаємовідношення особистості з групою. На підставі таких відмінностей соціально-психологічного підходу від соціологічного і загальнопсихологічного можна вичленувати проблематику особистості в соціальній психології.

Найголовніше — це виявлення тих закономірностей, яким підкоряються поведінка і діяльність особистості, включеної в певну соціальну групу.

Але разом з тим залишається ще ряд спеціальних проблем, які у меншій мірі стосуються аналізу груп і які теж входять в поняття «соціальна психологія особистості»:

- засобом яких груп здійснюється вплив суспільства на особистість (проблема соціалізації);
- яким є результат активного освоєння особистістю всієї системи соціальних зв'язків;
- як особистість діє в умовах активного спілкування з іншими в тих реальних ситуаціях і групах, де протікає її життєдіяльність (проблема соціальної установки).

2. Готуючись до відповіді на друге запитання доцільно враховувати те що, сьогодні соціалізацію розглядають як процес формування особистості в певних соціальних умовах, процес засвоєння людиною соціального досвіду, який вона трансформує у власні цінності й орієнтації, вибірково включає у свою систему поведінки ті норми й шаблони, які прийняті в суспільстві або групі.

Соціалізація — це двосторонній процес і результат засвоєння й подальшого активного відтворення індивідом соціального досвіду, у протіканні якого він стає особистістю, одержує необхідні для життя серед людей знання, уміння й навички, тобто здатність спілкуватися й взаємодіяти з ними під час вирішення завдань. На процес соціалізації впливають багато чинників, які у загальному вигляді можна поділити на індивідуально-особистісні та соціальні. До індивідуально-особистісних чинників відносять перш за все тип темпераменту особистості.

Соціальні чинники поділяються на:

- Макрофактори — обумовлені проживанням у великих групах (держава, її розвиток, культура).
- Мезофактори — обумовлені проживанням у складі спільнот середньої величини (етнос, релігійні умови, тип поселення, ЗМІ).
- Мікрофактори — обумовлені проживанням, вихованням й навчанням у малих групах (родина, школа).

В соціальній психології існує чимало класифікацій стадій соціалізації. Так, розповсюдженим є виділення двох стадій — первинної, яка охоплює дитинство та юність, і вторинної, яку складають зрілість та старість.

Узагальнюючи існуючі положення, ми пропонуємо виокремити такі стадії:

- Первинна соціалізація (стадія адаптації);
- Стадія індивідуалізації;
- Стадія інтеграції;
- Трудова стадія;
- Післятрудова стадія.

Первинна соціалізація, або стадія адаптації (від народження до

підліткового періоду) – дитина засвоює соціальний досвід некритично, адаптується, пристосовується, наслідує.

Стадія індивідуалізації (від підліткового до юнацького віку) – з'являється бажання виділити себе серед інших, характеризується критичним ставленням до суспільних норм поведінки, поступово формуються власні позиції та світогляд.

Стадія інтеграції (від юнацького до ранньої зрілості) – з'являється бажання знайти своє місце в суспільстві, "вписатися" у суспільство. Інтеграція проходить благополучно, якщо якості людини приймаються групою, суспільством.

Якщо не приймаються, можливо наступне:

- збереження своєї несхожості й поява агресивних взаємодій (взаємин) з людьми й суспільством;
- зміна себе з тим, щоб «стати як всі»;
- конформізм, зовнішня згода, адаптація.

Трудова стадія соціалізації охоплює весь період зрілості людини, весь період її трудової діяльності, коли людина не тільки засвоює соціальний досвід, але й відтворює його за рахунок активного впливу людини на середовище через свою діяльність.

Післятрудова стадія соціалізації розглядає літній вік як вік, що вносить істотний внесок у відтворення соціального досвіду, у процес передачі його новим поколінням. Звісно, найбільш інтенсивно процес соціалізації відбувається в дитинстві і юнацтві, але розвиток особистості триває і у зрілому, і у похилому віці, а відтак можна говорити, що процес соціалізації продовжується протягом усього життя людини. Орвиль Г.Брим стверджував, що існує значима відмінність між соціалізацією дітей і дорослих:

<i>Соціалізація дітей</i>	<i>Соціалізація дорослих</i>
1. Виявляється в коригуванні базових ціннісних орієнтацій	1. Виявляється в зміні зовнішньої поведінки
2. Полягає у засвоєнні норм	2. Полягає у можливості не лише засвоювати, а й оцінювати норми
3. Будується на повній покорі дорослим і виконанні певних правил	3. Припускає розуміння можливості різних варіантів виконання норм
4. Спрямована на опанування навиків	4. Спрямована на мотивацію поведінки

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №2: Соціальна психологія особистості

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Механізми соціалізації. Порушення соціалізації особистості.
2. Психоаналітичні витоки проблеми соціальної ідентичності.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, процес соціалізації здійснюється за допомогою певних механізмів, які можна поділити на:

- *Інституціоналізований механізм* – у рамках взаємодії з інститутами-організаціями;
- *Стилізований механізм* – у рамках взаємодії із субкультурою – комплекс норм, цінностей, рис і поведінкових проявів, типових для людей певної вікової категорії, професійної або соціальної групи;
- *Міжособистісний механізм* – у рамках взаємодії зі значимими особами за допомогою ідентифікації, емпатії, конформізму, наслідування.

Ідентифікація – це процес усвідомленого або неусвідомленого уподібнення однієї особи іншій. Може бути повною або частковою, але в обох випадках вона є психологічною передумовою успішної взаємодії і взаєморозуміння. Проявляється у готовності відчувати, переживати, діяти по відношенню до іншого так, ніби цим іншим міг би бути він сам.

Емпатія – усвідомлення емоційного стану іншої людини і здатність розділити її досвід. Може проявлятися у вигляді співпереживання (коли відбувається переймання почуттів іншого як своїх) та співчуття (коли є відокремлення власних почуттів від почуттів іншого).

Процеси ідентифікації та емпатії є дуже схожими, але особливістю емпатії є те, що, на відміну від ідентифікації, не відбувається уподібнення власної поведінки поведінці іншого.

Конформізм (з точки зору процесу соціалізації) – визнання та підкорення нормам суспільної поведінки.

Наслідування – це усвідомлений або неусвідомлений процес слідування особистістю за будь-яким еталоном, прикладом, який проявляється у прийнятті, запозиченні і відтворенні зовнішніх (поведінкових) або внутрішніх (психологічних) особливостей іншої людини чи групи людей.

Рефлексія – процес усвідомлення того, як сприймають і оцінюють індивіда інші індивіди або спільноти. Іншими словами, це внутрішнє уявлення про те, що думають про мене люди, з якими я вступаю в контакт. Процеси рефлексії сприяють пізнанню іншого через те, що він думає про мене, і пізнання себе через те, що думає про мене інший.

Перш за все слід звернути увагу на процес асоціалізації.

Асоціалізація («-» соціалізація) – засвоєння особистістю антисоціальних

норм, цінностей, негативних ролей і стереотипів поведінки, які призводять до деформації суспільних зв'язків, до дисгармонії людини й суспільства. Асоціалізація спостерігається за умов засвоєння антисоціального прикладу змалечку. Подібним за кінцевим результатом до асоціалізації є процес десоціалізації.

Десоціалізація – негативний результат існування в соціумі, відчуження особистості від основної маси людей, входження в неформальні групи з асоціальною спрямованістю й супроводжується руйнуванням попередніх «+» норм і цінностей і засвоєння антицивільних форм поведінки. На відміну від асоціалізації десоціалізація виникає на певному етапі розвитку особистості. Тобто, до певного моменту соціалізація йшла відповідним чином, але через певні обставини відбулося відчуження від загальноприйнятих норм. Поряд із поняттями „асоціалізація” та „десоціалізація” широко використовується поняття „соціальна дезадаптація”.

Соціальна дезадаптація – порушення процесу активного пристосування індивіда до умов соціального оточення за наявності неправильного або недостатньо розвиненого уявлення людини про себе й свої соціальні зв'язки. Дезадаптація супроводжується зниженням самооцінки людини, розмиванням індивідуальності, зростанням незадоволеності своїм становищем у суспільстві, що змушує людину шукати таке оточення, яке б задовольнило та підтримало її.

Поведінку, яка відхиляється від загальновизнаних норм і моралі називають девіантною поведінкою. З погляду соціальної психології однією з основних причин появи відхилень у поведінці вважається порушення соціальних стосунків особистості.

Узагальнюючи різновиди відхилень у поведінці можна виокремити – делінквентну та аддиктивну поведінку.

Делінквентна поведінка визначається системою правопорушень, які можуть переслідуватись законом.

Аддиктивна поведінка – поведінка, яка ускладнена будь-якою залежністю (хімічною, Інтернет, азартними іграми).

До тих осіб, які стали на шлях злочинності, суспільство в особі інституцій соціалізації, органів соціального контролю здійснює **ресоціалізацію** (у школі, у родині, трудовому колективі, виправно-трудоцій колонії), тобто відновлення раніше порушених якостей особистості, необхідних їй для повноцінної життєдіяльності в суспільстві.

Ресоціалізація – це процес соціального оновлення особистості, засвоєння нею повторно (у випадку десоціалізації) або вперше (через відставання, асоціалізацію) позитивних форм поведінки, з погляду суспільства. Реабілітація – відновлення, залучення до нормального процесу хворих, які пережили стрес під час аварій, катастроф, стихійних лих.

2. Готуючись до відповіді на наступне запитання доцільно звернути увагу на те що питання взаємозв'язку особистості й суспільства перебуває в полі зору багатьох психологічних шкіл. Згідно з теорією психоаналізу, рушійною силою, мотивами поведінки людини є несвідомі біологічні потяги та інстинкти. Душевний стан людини визначається, на думку З.Фрейда,

співвідношенням несвідомого у формі інстинктів, потягів, імпульсів, і свідомого — як результат впливу соціального оточення, боротьба між якими завжди набуває драматичного характеру і призводить до конфліктів людини із суспільством.

Теорія розвитку особистості Е.Еріксона також була розроблена в дусі неофройдизму. Вчений наголошував, що розвиток особистості визначається соціальним світом, а не біологічними чинниками, і між особистістю та суспільством немає антагонізму.

Основною властивістю людини є **«ідентичність особистості»**, яка вказує на взаємозв'язок особи й соціального оточення та виявляється у спрямованості людини на себе, в ототожненні її з соціальною групою, у визначенні цінності людини, її соціальної ролі та призначенні. Отже, ідентичність розглядається Е.Еріксоном у двох аспектах:

- особистісному, що складається з двох компонентів: органічного та індивідуального (фізичні дані, задатки, цілісність людського індивідуального буття);
- соціальному, який передбачає групову ідентичність — входження особистості в різні спільноти, психосоціальну ідентичність — відчуття людиною значущості свого буття для суспільства.

Кожен з названих аспектів ідентичності має два полюси: позитивний (яким має бути індивід з погляду соціального оточення) і негативний (те, яким він не повинен бути). Ідентичність формується у протиборстві цих двох сторін і вважається одним із основних елементів розвитку Я (Его) і його сили.

Таким чином, **соціальна ідентичність** — результат соціальної ідентифікації, який полягає у тому, що у міру того як усередині групи стосунки все більш стабілізуються, ідентифікація її членів стає більш деперсоналізованою, індивідуальні властивості стають психологічно відносно менш важливими, ніж спільні групові властивості.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №3: Соціальна психологія особистості

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Самосвідомість і Я-Концепція особистості.
3. Проблема детермінації соціальної поведінки особистості.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, **Я** (его) — сфера особистості, що характерна

внутрішнім усвідомленням самої себе і здійсненням пристосування особистості до реальності.

Я формується в діяльності і спілкуванні. Змінюючи в предметній діяльності зовнішній світ і взаємодіючи з іншими людьми, суб'єкт відділяє своє Я від Не-Я, безпосередньо переживаючи свою неідентичність іншим об'єктам. Я оцінюється суб'єктом в Я-концепції, утворюючи ядро особистості.

Я-Концепція описується також як *самосвідомість* — усвідомлення людиною свого суспільного статусу і своїх життєво важливих потреб. Як вищий рівень розвитку свідомості вона є основою формування розумової активності і самостійності особистості в її думках і діях.

Головні *функції самосвідомості* — це пізнання себе, удосконалення себе і пошук сенсу життя.

Згідно сучасних уявлень, *«Я-концепція»* — це система, сукупність уявлень, суджень, переконань індивіда про самого себе. На основі цих уявлень людина будує свої стосунки з іншими людьми, визначає тенденції поведінки, дає відповіді на запитання про те, хто вона є. «Я-концепція» — це водночас передумова й наслідок соціального життя, соціальної взаємодії, що визначається соціальним досвідом.

Результатом уявлень людини про себе є набуття нею *ідентичності* — відчуття адекватності і стабільного володіння особистістю власним Я, незалежно від змін останнього і ситуації; здібність особистості до повноцінного рішення задач, що встають перед нею на кожному етапі розвитку. Еріксон розглядає ідентичність як результат інтеграції всіх попередніх ідентифікацій і Я-Образів.

Самооцінка (self-esteem) відноситься до того, яку думку складає про себе людина, включаючи ступінь самоповаги і самоприйняття. Самооцінка відображає почуття особистої цінності і компетентності, яке люди пов'язують з своєю Я-концепцією.

Самооцінка — багатовимірне поняття, оскільки вона існує у вигляді ступенів порівняння.

Спосіб виміру самоповаги був запропонований У.Джемсом, який вивів наступну формулу:

$$\text{Самоповага} = \frac{\text{Успіх}}{\text{Рівень домагань}}$$

В разі болючих переживань, які можуть виникати у індивіда внаслідок ідентичності невдачі чи відсутності підстав для самоповаги, в нього розвиваються психологічні захисти — система механізмів, спрямованих на мінімізацію болючих переживань, які ставлять під загрозу цілісність особистості.

Я-Концепція особистості включає в себе три аспекти:

1) *Когнітивний* аспект дозволяє індивіду створити власний образ Я — уявлення про себе.

2) *Емоційно-ціннісний (афективний)* аспект виражає ставлення особистості

до власного Я-Образу і він найбільш тісно пов'язаний з самооцінкою.

3) *Поведінковий* аспект дозволяє виявляти прояви когнітивного і емоційно-ціннісного аспектів в поведінці (в т.ч. в мові, висловлюваннях, ставленні до себе і оточуючих).

Я-Концепція складається з різних модальностей:

- 1) реальне Я (яким я, як мені здається, є насправді);
- 2) ідеальне Я (яким я хотів би і/або повинен стати);
- 3) дзеркальне Я (яким мене бачать ін.). Кожна з цих модальностей включає ряд аспектів — фізичне Я, соціальне Я, розумове Я, емоційне Я.

Розбіжність між «ідеальним Я» і «реальним Я» є основою для самооцінкових почуттів, служить важливим джерелом розвитку особистості, проте істотні суперечності між ними можуть стати джерелом внутрішньоособистісних конфліктів і негативних переживань.

Найважливішою *функцією* Я-концепції слід вважати забезпечення внутрішньої узгодженості особистості, відносної стійкості її поведінки.

2. Готуючись до відповіді на наступне запитання доцільно звернути увагу на те, що для соціальної психології надзвичайно важливо з'ясувати, яким чином структурні складові особистості проявляються в поведінці під час засвоєння нею соціального досвіду, як відбувається процес соціально-психологічного відображення дійсності, за допомогою яких соціально-психологічних механізмів здійснюється задоволення потреб людини в соціумі.

Поведінка особистості в соціумі зумовлюється та мотивується багатьма чинниками:

- особливостями розвитку суспільства;
- способами розв'язання суперечностей середовища та особистості;
- механізмами реалізації соціального життя;
- соціальними та індивідуальними умовами життєвої ситуації;
- особливостями соціальної інфраструктури;
- засвоєними традиціями, звичаями й життєвими цінностями;
- етнопсихологічними особливостями учасників взаємодії;
- індивідуальними властивостями самої особистості;
- з боку особистості важливу роль відіграє «Я-концепція».

Продуктивність взаємодії особистості з іншими значно зростає, якщо враховуються не лише індивідуальні інтереси, а й організованість у взаємодії, нормативне зміцнення, упорядкування зв'язків.

Саме *соціальні норми забезпечують* узгодженість дій, регулювання поведінки, соціальний контроль, захист певних інтересів, відображають загальні вимоги суспільства до поведінки особи, групи в їхніх стосунках з соціальними інституціями, суспільством.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №4: Соціальна психологія особистості

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Соціальні норми . Соціальні цінності.
2. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.
3. Види соціально-психологічних властивостей .
4. Соціальний інтелект та соціальна компетентність.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, **Соціальні норми** — *конвенціональні (тобто прийняті в певній групі або спільності) правила, які приписують або забороняють певну поведінку, діяльність, дію.*

Заборонні соціальні норми називаються також *негативними*, а ті, які приписують — *позитивними*; наприклад, з 10 старозавітних заповідей, принаймні, 7 — негативні. Крім того, соціальні норми розрізняються за ступенем експліцитності, конкретності, універсальності, суворості (обов'язковості) і т.д.

Соціальні норми розрізняються залежно від:

- 1) соціальної системи (спільності, групи), яка їх створює (Маркович ділить їх на організовані і неорганізовані);
- 2) діяльності, до якої дані приписи відносяться,
- 3) виду санкцій, які застосовуються при порушенні приписів.

Закони (правові соціальні норми) є найтипівішим представником соціальних приписів, створюваних організованими соціальними системами (напр., державою). Неорганізовані соціальні системи (в т.ч. родичі, народ, частково сім'я, неформальні групи) створюють декілька типів соціальних приписів: звичаї (звичні соціальні норми), правила пристойності, правила ввічливості, правила хорошого тону, моду.

Слід розрізняти *суспільні норми* — зразки і правила поведінки, що регулюються і базуються на моральних поглядах суспільства на добро і зло, справедливість й несправедливість, чесність, гідність, порядність, людяність й забезпечуються, насамперед, внутрішньою переконаністю та силою громадської думки (вважається, що цьому зводі усталених імперативів мають підкорятися всі без винятку члени даного суспільства як консолідованого цілого) і *соціальні норми*, тобто зумовлені об'єктивними закономірностями правила взаємодії, поведінки, які встановлюють загальні вимоги, волю певної частини або всього суспільства і забезпечуються різноманітними засобами соціального впливу.

Ціннісні орієнтації — важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи відносно тих або інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я,

комфорт, пізнання, цивільні свободи, творчість, праця і т. п.). Синонімом виступає система цінностей.

Суспільні цінності – матеріальні та духовні явища, що є важливими, позитивним для суспільства. При цьому слід відокремлювати суспільні цінності від *соціальних* – тих, що стосуються певної соціальної групи.

Суб'єктивні орієнтації індивіда як члена суспільства (групи) на ті чи інші цінності характеризують *соціальну установку* людини (поряд із зазначеним вживаються й інші терміни, що характеризують дане поняття, — соціальна настанова, атитюд) і виражаються в думках, почуттях і певних способах поведінки.

2. Готуючись до відповіді на наступне запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, при загальній напрацьованості проблеми якостей особистості досить важко позначити круг її соціально-психологічних властивостей. Проте в літературі зустрічаються різні думки з цього питання, залежні від вирішення більш загальних методологічних проблем. Найголовнішими з них є наступні:

– Різниця трактувань самого поняття «особистість» в загальній психології. Якщо «особистість» — синонім терміну «людина», то, природно, опис її якостей (властивостей, рис) повинен включати всі характеристики людини. Якщо «особистість» сама по собі є лише соціальна якість людини, то набір її властивостей повинен обмежуватися соціальними властивостями.

– Неоднозначність у вживанні понять «соціальні властивості особистості» і «соціально-психологічні властивості особистості».

Кожне з цих понять уживається в певній системі відліку:

– коли говорять про «соціальні властивості особистості», то це звичайно робиться в рамках вирішення загальної проблеми співвідношення біологічного і соціального;

– коли вживають поняття «соціально-психологічні властивості особистості», то частіше роблять це при зіставленні соціально-психологічного і загальнопсихологічного підходів (як варіант: розрізнення «вторинних» і «базових» властивостей).

3. Готуючись до відповіді на наступне запитання слухачам необхідно звернути увагу на те, що стосується переліку якостей, то часто предметом аналізу є всі якості, що вивчаються за допомогою особових тестів (перш за все тестів Г.Айзенка і Р.Кеттелла).

Ці соціально-психологічні властивості зведені в чотири групи:

•властивості, що забезпечують розвиток і використання соціальних здібностей (соціальної перцепції, уяви, інтелекту, характеристик міжособистісного оцінювання);

•властивості, що формуються у взаємодії членів, і в результаті її соціального впливу;

•більш загальні властивості, пов'язані з соціальною поведінкою і позицією особистості (активність, відповідальність, схильність до допомоги, співпраці);

•соціальні властивості, пов'язані із загальнопсихологічними і соціально-психологічними властивостями (схильність до авторитарного або демократичного способу дії і мислення, до догматичного або відкритого відношення до проблем і т.д.).

4. Готуючись до відповіді на наступне запитання слухачам необхідно звернути увагу на те, що в зв'язку з соціально-психологічними здібностями постає важливе питання формування соціального інтелекту особистості та її соціальної компетентності.

***Соціальний інтелект** - набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми, здатність до усвідомлення і вирішення в розумовому плані різних завдань і проблем, що постають в реальних ситуаціях життя.*

Соціальний інтелект є частиною загального інтелекту і передбачає здатність особистості здійснювати свою соціальну біографію: жити, творити, працювати, взаємодіяти з іншими людьми. Результатом вияву соціального інтелекту людини є набуття нею *соціальної компетентності*.

Соціальна компетентність відображує здатність людини ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми в системі міжособистісних стосунків, специфічна здатність, яка дозволяє ефективно вирішувати типові проблеми і задачі, що виникають в реальних ситуаціях повсякденного життя.

***Соціальна компетентність** – базисна, інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, забезпечує повноцінне оволодіння соціальною реальністю і дає можливість ефективно вибудовувати свою поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями.*

Соціальна компетентність формується в ході освоєння індивідом систем спілкування і включення в спільну діяльність. До її складу входять:

- уміння орієнтуватись в соціальних ситуаціях;
- уміння правильно обирати особистісні особливості та емоційні стани інших людей;
- уміння обирати адекватні засоби спілкування і поведіння з людьми, а також реалізовувати їх в процесі взаємодії.

Особливого значення при цьому набуває вміння поставити себе на місце іншого. Крім того, у людини повинні бути певні знання (включаючи вузькоспеціальні), особливі способи мислення і навички. Вищі рівні компетентності передбачають ініціативу, організаторські здібності, здатність оцінювати наслідки своїх дій.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Семінарське заняття №5: Соціальна психологія особистості

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

1. Поняття соціальної установки та її структура.
2. Ієрархічна структура диспозицій особистості.
3. Формування та зміна соціальних установок.

Методичні вказівки

1. Готуючись до відповіді на перше запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, *Установка* — цілісний стан особистості, вироблена на основі досвіду готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації, вибіркова активність, спрямована на задоволення потреби.

Традиційно установку розглядають як готовність до певної активності.

Соціальна установка - одна з основних категорій соціальної психології. Соціальні установки впливають не лише на наше мислення, але й на поведінку.

Згідно Узнадзе, *установка - це цілісно-особистісний стан готовності до певної поведінкової реакції в даній ситуації й для задоволення певної потреби. У результаті повторення ситуації, установка особистості закріплюється, фіксується.*

Атитюд (англ. attitude — ставлення, установка) — внутрішній стан готовності людини до дії, що передуює поведінці.

Атитюд формується на підставі попереднього соціально-психологічного досвіду, розгортається на усвідомленому і неусвідомленому рівнях та регулює (спрямовує, управляє) поведінку індивіда. Вів зумовлює стійку, послідовну, цілеспрямовану поведінку в ситуаціях, що змінюються, а також звільняє суб'єкта від необхідності приймати рішення і довільно контролювати поведінку в стандартних ситуаціях, може бути чинником, що зумовлює інертність дії та гальмує пристосування до нових ситуацій, котрі вимагають зміни програми поведінки.

Атитюди у вітчизняній соціальній психології позначаються терміном "фіксована соціальна установка".

На відміну від первинної, соціальна установка має:

- соціальний характер об'єктів, з якими пов'язане відношення й поведінка людини;
- усвідомленість цих відносин і поведінки;
- регулятивну роль.

Соціальні об'єкти розуміються в цьому випадку в самому широкому змісті: ними можуть бути інститути суспільства й держави, явища, події, норми, групи, особистості тощо.

Звичайна (первинна) установка, позбавлена соціальності, усвідомленості й відображує насамперед психофізіологічну готовність індивіда до певних дій.

Однак, установка й соціальна установка дуже часто тісно пов'язані компонентами однієї ситуації й однієї дії. Найпростіший випадок: спортсмен на старті забігу в змаганнях. Його соціальна установка — домогтися якогось

результату, його звичайна установка – психофізіологічна готовність організму до зусиль. Неважко побачити, наскільки тісно взаємозалежні тут соціальна установка й проста установка

Як досить складне утворення, соціальна установка має свою структуру. В 1942 р. М.Сміт виокремив три компоненти структури соціальної установки: когнітивний, афективний (емоційний) та конативний (поведінковий),.

Когнітивний компонент містить у собі судження оцінного характеру, думки про об'єкти. На основі цих думок об'єктам приписуються якості корисності-шкідливості, бажаності-небажаності, прийнятності-неприйнятності.

Афективний компонент містить у собі почуття щодо соціального об'єкта: задоволення – невдоволення; симпатія – антипатія; любов – ненависть тощо. Деякі автори вважають емоційний компонент серцевиною атитюду й зв'язують із ним мотивуючу функцію соціальної установки.

Конативний компонент містить у собі тенденції готовності до поведінки щодо соціальних об'єктів й означає готовність до дії, яка не обов'язково співпадає з реальною поведінкою.



Рис. 1. Структура соціальної установки (за М. Смітом)

В реальному житті дуже важко відокремити когнітивний та конативний компоненти від афективного.

2. Готуючись до відповіді на наступне запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, з погляду значимості для суспільства й для особистості окремі соціальні установки займають у системі «нерівноправне» положення й утворюють свого роду ієрархію. Цей факт знайшов відбиття у

диспозитивній концепції регуляції соціальної поведінки особистості В. Ядова.

Найважливіша, якщо не основна, функція диспозитивної системи - психічна регуляція соціальної діяльності або поведінки суб'єкта в соціальному середовищі.

Диспозиції являють собою різні стани схильностей або готовностей людини до сприйняття умов діяльності (ситуацій), його поведінкових готовностей, які спрямовують діяльність

В. Ядов виділив чотири рівні цієї ієрархії.

Перший рівень складають **елементарні фіксовані установки**, вони формуються на основі вітальних потреб і в простих ситуаціях (в умовах сімейного оточення і в найнижчих «предметних ситуаціях»). Цей рівень диспозицій можна позначити як «установка». Афективний компонент виконує значну роль при формуванні диспозицій.

Другий рівень це складніші диспозиції, які формуються на основі потреби людини в спілкуванні, здійснюваному в малій групі, і відповідно в тих ситуаціях, які задані діяльністю в цій групі. Тут регулятивна роль диспозиції полягає у тому, що особистість вже виробляє якісь певні відношення до тих соціальних об'єктів, які включені в діяльність на даному рівні. Диспозиція такого рівня відповідає **соціальній фіксованій установці**, або атитюду, який в порівнянні з елементарною фіксованою установкою має складну трьохкомпонентну структуру і містить когнітивний, афективний і поведінковий компоненти.

Третій рівень фіксує загальну спрямованість інтересів особистості щодо конкретної сфери соціальної активності, або **базові соціальні установки**. Диспозиції такого роду формуються в тих сферах діяльності, де особистість задовольняє свою потребу в активності, що проявляється як конкретна „робота”, конкретна область дозвілля і ін. Так само як і атитюди, базові соціальні установки мають трьохкомпонентну структуру, тобто це не стільки вираження відношення до окремого соціального об'єкту, скільки до якихось значущіших соціальних областей.

Четвертий, вищий рівень диспозицій утворює **система ціннісних орієнтацій особистості**, яка регулює поведінку і діяльність особистості в найзначніших ситуаціях її соціальної активності. У системі ціннісних орієнтацій виражається відношення особистості до цілей життєдіяльності, до засобів задоволення цих цілей, тобто до таких «обставин» життя особистості, які можуть бути детерміновані тільки загальними соціальними умовами, типом суспільства, системою його економічних, політичних, ідеологічних принципів. Переважаюче вираження набуває когнітивний компонент диспозицій.

Підбиваючи підсумок, можна сказати, що диспозитивна система особистості функціонує як цілісне утворення. Вона регулює доцільну цілісну поведінку особистості.

3. Готуючись до відповіді на наступне запитання здобувачам доцільно звернути увагу на те що, формування соціальних установок може бути пояснено теоріями класичного й оперантного (інструментального) зумовлювання, а також теорією соціального порівняння.

Класичне зумовлювання наголошує, що соціальна установка являє собою результат навчання, яке засноване на асоціаціях. Згідно цієї теорії безпосереднє оточення, або інші стимули, які можуть діяти підсвідомо або сприйматися усвідомлено, впливають на формування установки. Прикладом може бути виникнення негативної соціальної установки по відношенню до чорношкірих людей у жінки, яка в дитинстві зафіксувала негативну невербальну реакцію своєї мами на представників такої раси.

Інструментальне зумовлювання пояснює виникнення соціальної установки шляхом підкріплення бажаної поведінки. Відбувається підкріплення слів, дій, реакцій – посмішкою, схваленням, обіймами. Тому діти часто виражають подібні погляди як у їхніх батьків.

Соціальне порівняння – це співвіднесення свого відношення й своїх дій з відношенням і діями інших людей, за умови незнайомої ситуації. Наприклад, якщо всі так роблять, то це правильно, якщо авторитет сказав, що ця людина гарна, то ми до неї ставимося теж добре.

Зміна соціальних установок, відповідно до теорії Петті й Качіоппо, може здійснюватися двома шляхами: центральним і периферійним.

Центральний шлях ґрунтується на солідних аргументах, заснованих на значимих фактах і цифрах, які змусять людей задуматися про дану проблему. Важливу роль тут відіграє саме якість аргументів.

Периферійний шлях, замість того щоб залучати людину до розумового процесу, постачає її підказками, що стимулюють прийняття аргументів без серйозного осмислення. Важливу роль тут відіграє саме кількість аргументів.

При необхідності змінити установки треба враховувати такі фактори:

- 1) джерело повідомлення (хто говорить);
- 2) характер повідомлення (як говорить);
- 3) характеристики аудиторії (кому говорить).

Вірогідність зміни установки буде залежати від врахування якомога більшої кількості змінних за перерахованими вище факторами.

Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

Практичне заняття №1: Соціальна психологія особистості.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Місце проведення – навчальна аудиторія

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

- 1 Особистість як предмет дослідження в соціології і психології.
- 2 Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.
- 3 Поняття та стадії соціалізації особистості.
- 4 Механізми соціалізації. Порушення соціалізації особистості.

5. Психоаналітичні витoki проблеми соціальної ідентичності.
6. Самосвідомість і Я-Концепція особистості.
- 7 Проблема детермінації соціальної поведінки особистості.
8. Соціальні норми. Соціальні цінності.
9. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.
- 10 Види соціально-психологічних властивостей.
- 11 Соціальний інтелект та соціальна компетентність.
- 12 Поняття соціальної установки та її структура.
- 13 Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова).
- 14 Формування та зміна соціальних установок.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати наступні вправи.

Вправа «Хто я?» (45 хв)

Мета: самопрезентація, визначення індивідуальної унікальності і особливостей власного «Я» в залежності від соціальної ролі (син, друг тощо).

Хід виконання вправи:

Візьміть кілька аркушів чистого паперу і напишіть на одному з них в правому верхньому кутку власне ім'я. Після цього дайте письмову відповідь на питання: «Хто я такий?» Зробіть це швидко, записуючи свої відповіді точно в такий формі і послідовності, як вони приходять в голову (від одного до десяти тверджень).

Далі, дайте відповідь на питання «Хто Я?» так, як, на Вашу думку, про Вас сказали б Ваші батько чи мати (виберіть одного). Після цього, дайте відповідь на це ж питання так, як, на Вашу думку, сказав би про Вас найкращий друг (подруга).

Порівняйте три набори відповідей і в письмовій формі вкажіть наступне:

1. У чому полягає схожість?
2. Які відмінності?
3. Якщо є відмінності, то як Ви їх пояснюєте?

Якою мірою Ви ведете себе по-різному з різними людьми і які ролі граєте під час спілкування з близькими людьми?

4. Як можна пояснити ці відмінності, виходячи з індивідуальних особливостей цих людей, тобто яким чином їх очікування формують ті судження про Вас, які Ви їм приписуєте?

5. Вкажіть, які 10 відповідей Вашої самохарактеристики (пункт 1) стосувалися:

- а) фізичних якостей (зовнішність, сила, здоров'я тощо);

- б) психологічних особливостей (інтелект, емоційна сфера тощо);
- в) соціальних ролей (професійна діяльність, сімейний стан тощо).

Обговорення: Встановіть черговість перерахування трьох груп якостей, яку Ви вважаєте найбільш доцільною. Чи зберегли Ви свою початкову позицію з приводу своєї самохарактеристики?

Якщо ні, то запишіть у новій послідовності свої якості. Чи відбулися зміни? Як Ви це пояснюєте?

Базуючись на Вашій характеристиці скажіть, як Ви взаємодієте з людьми?

Ви закрита чи відкрита людина? Запишіть 10 якостей, вмінь, рис характеру, що допомогли Вам досягти певних позитивних змін у власному житті. Це Ваші психологічні ресурси, Ваша сила, арсенал досягнення цілей. Інформація для тренера: та розповідь, яку Ви отримаєте від кожного учасника є результатом їх творчого пристосування до агресивного і ворожого навколишнього середовища.

Вправа «Мій всесвіт» (60 хв)

Мета: вироблення вміння аналізувати власну Я-концепцію; формування позитивної Я-концепції.

Хід виконання вправи:

учасникам роздають аркуші для малювання (А3). В центрі аркуша необхідно намалювати сонце і в центрі сонячного кола написати букву «Я». «Я» – це центр всесвіту, намалюйте від нього лінії до зірок і планет:

- моє улюблене заняття; мій улюблений колір, тварина, гра, фільм, музика, книга;
- мої улюблені пори року; мій улюблений навчальний предмет;
- мій улюблений актор, співак, людина, яка мене надихає; краще всього я вмію робити ...;
- я відчуваю у себе здібності; найбільше у людях я ціную....; у моїй майбутній професії мені подобається...;
- моє улюблене місце; мої успіхи і досягнення.

Обговорення: Кожен учасник презентує власну «зоряну карту».

Тренер наголошує, що «зоряна карта» кожного показує наскільки багато у кожного з нас можливостей, багато того, що робить нас унікальними і неповторними. Водночас учасники визначають у чому вони схожі, що для всіх є загальним.

Підкреслюється, що ми потрібні один одному, і кожна людина може добитись успіху в житті.

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Практичне заняття №2: Соціальна психологія особистості.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Місце проведення – навчальна аудиторія

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

- 1 Особистість як предмет дослідження в соціології і психології.
- 2 Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.
- 3 Поняття та стадії соціалізації особистості.
- 4 Механізми соціалізації. Порушення соціалізації особистості.
5. Психоаналітичні витоки проблеми соціальної ідентичності.
6. Самосвідомість і Я-Концепція особистості.
- 7 Проблема детермінації соціальної поведінки особистості.
8. Соціальні норми. Соціальні цінності.
9. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.
- 10 Види соціально-психологічних властивостей.
- 11 Соціальний інтелект та соціальна компетентність.
- 12 Поняття соціальної установки та її структура.
- 13 Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова).
- 14 Формування та зміна соціальних установок.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує виконати певні завдання

Вправа «Переоцінка цінностей» (60 хв)

Мета: сприяти розумінню людини, які цінності вони перейняли у близьких та значущих для них осіб, визначити джерело цих уявлень і критично оцінити наскільки вони згодні з ними на даному етапі свого розвитку; усвідомлено вибрати ті цінності, які важливі саме для них та їх майбутньої професійної діяльності.

Хід виконання вправи:

Тренер роздає робочі листки «Переоцінка цінностей». Таблиця 1.

Далі учасники заповнюють першу колонку, над якою написано: «Моє основне переконання щодо ... ». Для кожної з заданих областей приведіть основне переконання, вироблене вами в ході життя.

Вкажіть (2 колонка), від кого ви перейняли визначене переконання, наприклад, від батька, матері, старшого наставника тощо. Якщо ви до якогось переконання прийшли самі, на основі власного досвіду, вкажіть це.

Потім у третій колонці відзначте, яким чином ви перейняли кожну цінність: чи була вона вам прищеплена авторитетною особою, чи була вона притаманна тому, з кого ви брали приклад, або ви самостійно прийшли до цього переконання.

Таблиця 1

Моє	переконання	Від кого я прийняв ці	Яким	чином	вони
-----	-------------	-----------------------	------	-------	------

відносно	переконання	сформувалися у мене
1	2	3
Гроші		
Кохання		
Час		
Релігія		
1	2	3
Відпочинок		
Професія		
Політика		
Друзі		
Сім'я, родина		
Щастя		
Успіх		

Далі тренер об'єднує учасників у три-чотири підгрупи. Учасники у підгрупах розповідають один одному про те, що вони написали. Обговорюють збіги і відмінності у власних цінностях і переконаннях.

Обговорення: учасники відповідають на питання тренера:

- хто найбільше вплинув на формування моїх переконань?
- від кого виходять переконання, з якими я сьогодні живу і розвиваюся?
- чи існують значущі для мене люди, від яких я не перейняв жодного з перерахованих переконань?
- наскільки мені сподобалася ця вправа?
- дізнався я щось нове про себе?
- яка для мене особливо важливо?
- хотів би я в майбутньому робити щось інакше?

Інформація для тренера: варіанти та значення відповідей на питання яким чином цінність була сформована у мене. Авторитет: Ця цінність була мені прищеплена. Приклад: Я взяв з кого-то приклад. Наївний вибір: Я сам обрав цю цінність спонтанно. Усвідомлений вибір: Я обрав її після ретельного обмірковування.

Викладач пропонує роботу з методикою вивчення сенсо-життєвих орієнтацій (в адаптації К. Муздибаєва) Прикладна психодіагностика в Національній гвардії України: метод. посіб. / Колесніченко О. С. та ін.; за заг. ред. проф. І. І. Приходька. Харків : НАНГУ, 2020. 388 с (с. 108-111)

Тест сенсо-життєвих орієнтацій (СЖО) є адаптованою версією тесту “Мета в житті” Дж. Крамбо і Л. Махоліка (Crumbaugh, Maholick, 1964). Методику було розроблено на основі теорії прагнення до смислу і логотерапії В. Франкла, її метою була емпірична валідація низки уявлень про екзистенційний вакуум і ноогенні неврози.

Сутність цих уявлень полягає в тому, що невдача в пошуку людиною сенсу свого життя (екзистенційна фрустрація) і відчуття втрати, що впливають

з її змісту (екзистенційний вакуум), є причиною особливого класу захворювань – ноогенних неврозів.

Спочатку автори прагнули показати, що методика вимірює саме ступінь “екзистенційного вакууму” в термінах Франкла, а також те, що останній є характерним для психічно хворих і його можна не ототожнювати із психічною патологією. Мету в житті, яку діагностує методика, автори визначають як переживання індивідом онтологічної значущості життя.

Після цього додаються бали асиметричних шкал, що відповідають позиціям, відзначеним обстежуваним.

Загальний показник орієнтації життя (ОЖ) – усі 20 пунктів тесту.

Субшкала 1 (Ціль)

Субшкала 2 (Процес)

Субшкала 3 (Результат)

Субшкала 4 (Локус контролю–Я)

Субшкала 5 (Локус контролю–життя)

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

Практичне заняття №3: Соціальна психологія особистості.

Навчальна мета заняття: контроль, закріплення та корекція знань із зазначеної теми. Сформулювати у курсантів уявлення стосовно специфіки соціально-психологічної проблематики особистості.

Місце проведення – навчальна аудиторія

Кількість годин – 2 годин

Навчальні питання:

- 1 Особистість як предмет дослідження в соціології і психології.
- 2 Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.
- 3 Поняття та стадії соціалізації особистості.
- 4 Механізми соціалізації. Порушення соціалізації особистості.
5. Психоаналітичні витоки проблеми соціальної ідентичності.
6. Самосвідомість і Я-Концепція особистості.
- 7 Проблема детермінації соціальної поведінки особистості.
8. Соціальні норми. Соціальні цінності.
9. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.
- 10 Види соціально-психологічних властивостей.
- 11 Соціальний інтелект та соціальна компетентність.
- 12 Поняття соціальної установки та її структура.
- 13 Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова).
- 14 Формування та зміна соціальних установок.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення занять.

Основна: 1-5

Допоміжна: 1-4

Інформаційні ресурси в Інтернеті: 1-4

План проведення заняття:

I. Порядок проведення вступу до заняття.

Постановка мети і завдань заняття

II. Порядок проведення основної частини заняття.

Викладач пропонує роботу з методикою по вивченню комунікативних якостей особистості.

1. Діагностика комунікативних і організаторських схильностей (КОС-2) (за Б.Федоришиним і В. Синівським) Прикладна психодіагностика в Національній гвардії України: метод. посіб. / Колесніченко О. С. та ін.; за заг. ред. проф. І. І. Приходька. Харків : НАНГУ, 2020. 388 с (С.375-378)

Запропонована методика призначена для виявлення комунікативних і організаторських схильностей особистості. Методика містить 40 запитань, на кожне з яких потрібно відповісти "так" або "ні". При цьому окремо визначається рівень комунікативних і організаторських схильностей особистості.

2. Викладач пропонує роботу з методикою дослідження соціального інтелекту Дж. Гілфорда і М. Саллівена. npu.com.ua/images/pdf/АТЕСТАЦІЯ_2021/3_КУРС_ПС/Психодіагностика/Психодіагностика.Лекції/Практична_3.Психодіагностика

Соціальний інтелект - здатність правильно розуміти поведінку людей. Ця здатність необхідна для ефективної міжособистісної взаємодії і успішної соціальної адаптації.

Методика дослідження соціального інтелекту Дж. Гілфорда і М. Саллівена дозволяє вимірювати як загальний рівень соціального інтелекту, так і окремі здатності до розуміння поведінки (здатність передбачити наслідки поведінки, адекватно відображати вербальну та невербальну експресію поведінки, розуміти логіку розвитку складних ситуацій міжособистісної взаємодії).

Методика є стандартизованим психологічним тестом, має чіткий алгоритм проведення і інтерпретації і тому вельми проста у використанні. Вона справедливо вважається однією з кращих в світовій психодіагностичній практиці і може бути рекомендована як ефективний інструмент при вирішенні широкого кола задач.

Термін "соціальний інтелект" був введений в психологію Е. Торндайком у 1920 році для позначення "далекоглядності у міжособистісних відносинах". Багато відомих психологів внесли свою частку в інтерпретацію цього поняття.

В 1937 році Г. Оллпорт пов'язував соціальний інтелект зі здатністю висловлювати швидкі, майже автоматичні судження про людей, прогнозувати найбільш можливі реакції людини. Соціальний інтелект, на думку Г. Оллпорта, - особливий "соціальний дар", який забезпечує гладкість у відносинах з людьми, продуктом якого є соціальне пристосування, а не глибина розуміння.

І нарешті, в 60-ті роки Дж. Гілфорд, автор першого надійного тесту для вимірювання соціального інтелекту, розглядав його як систему інтелектуальних властивостей, незалежних від факту загального інтелекту і пов'язаних, перш за все, з пізнанням поведінкової інформації. Можливість вимірювання соціального інтелекту витікала із загальної моделі структури інтелекту Дж. Гілфорда.

Викладач організовує повторення теоретичного матеріалу.

Опитування з місця:

- Соціалізація це....
- Самосвідомість це....
- Ідентичність це....
- Я-концепція це...
- Ціннісні орієнтації це...
- Соціальний інтелект це...
- Установка це....
- Соціальні норми це...

Викладач пропонує проведення самостійної роботи.

Дати визначення поняттям: соціалізація, самосвідомість, Я-концепція, ціннісні орієнтації, соціальний інтелект, установка, соціальні норми

III. Порядок проведення заключної частини заняття.

3. Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Основна:

1. Москаленко В.В. Соціальна психологія : підручник : затверджено МОН України. Акад. пед. наук України, Ін-т психології ім. Г.С. Костюка. Київ : Центр учб. літ., 2016. 687 с.
2. Орбан-Лембрик Л.. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. I: Соціальна психологія особистості і спілкування. Видавництво 21, 2010. 464 с.
3. Подшивалкіна В.І. Соціально-психологічний практикум. К. : КНТ, 2015. 104 с.
4. Розов, В.І. Комунікативна підготовка співробітників правоохоронних органів : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2018. 158 с.
5. Шахова О.Г. Соціальна психологія особистості : навч. посіб. Харків : Контраст, 2019. 115 с.

Допоміжна:

1. Арканова О . Психологія взаємин : монографія. К. : КММ, 2010. 120 с.
2. Гуменюк Л.Й. Соціальна конфліктологія : підручник : ЛьвДУВС, 2015. 564 с.
3. Поповіч І.С. Соціально-психологічні очікування в людських взаєминах : монографія. К.; Херсон : ВАТ "ХМД", 2010. 240 с.
4. Скорюк В.Д. Социальная психология в схемах и комментариях : учеб.-практ. пос. Киев : Сварог, 2017. 207 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Малкова Т.М. Соціальна психологія: план-конспект лекцій і семінарів. Київ. 2016. 132 с. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-lektsij/malkova_0001.pdf.

2. Методичні рекомендації з курсу «Соціальна психологія»/ [уклад.Фальковська Л.М., Шмиглюк О.Г.] Житомир, 2015. 95 с. <https://core.ac.uk/download/pdf/83534998.pdf>

3. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с. <https://lib.iitta.gov.ua/724248/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D1%81%D0%BE%D1%86.%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%97.%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>

4. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/27765/1/Social-psychology.pdf> .