

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Психология общения

Практическое пособие

для слушателей ИПК и ПК
специальности 1 - 03 04 72 – «Практическая психология»
заочной формы обучения

Составитель

Н. В. КОРСАК

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2017

УДК 316.6:316.77(076)
ББК 88.50я73
С692

Рецензенты:

кандидат психологических наук И. В. Сильченко,
кандидат психологических наук С. Н. Жеребцов

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
учреждения образования «Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Социальная психология. Психология общения :
С692 практическое пособие / сост. Н. В. Корсак ; М-во образования
Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. –
Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 32 с.
ISBN 978-985-577-290-4

Практическое пособие содержит тематику практических и семинарских занятий по одной из областей социальной психологии – психологии общения. В него вошли также широко используемые в психологической практике методики диагностики межличностного общения. Они включают стимульный материал, инструкцию для испытуемого, бланки ответов и ключи для обработки, подробный анализ полученных результатов, что позволяет использовать его не только на практических занятиях по данному курсу, но и для самостоятельной работы слушателей ИПК и ПК, при выполнении курсовых и дипломных работ.

УДК 316.6:316.77(076)
ББК 88.50я73

ISBN 978-985-577-290-4

© Корсак Н. В., составление, 2017
© Учреждение образования «Гомельский
государственный университет
имени Франциска Скорины», 2017

Оглавление

Предисловие	4
1. Психология общения людей	6
Тема 1. Понятие и сущность общения	6
Тема 2. Коммуникативная сторона общения	8
Диагностические методики	10
Методика «Умеем ли мы слушать»	10
Методика «Ведущая репрезентативная система»	12
2. Восприятие и понимание людьми друг друга	16
Тема 3. Общение как социальная перцепция	16
Тема 4. Интерактивная сторона общения	18
Диагностические методики	19
Методика «Эмпатические тенденции Мехрабиана»	20
Методика для исследования эмпатии И. М. Юсупова	22
Тест В. Ф. Ряховского для оценки общего уровня общительности	26
Тест «Транзактный анализ общения»	29
Литература	31

Предисловие

Система высшего психологического образования направлена на вхождение в мировое образовательное пространство. Это вызывает внесение изменений в методику преподавания всех дисциплин. Идет интенсивный поиск новых форм учебно-методического обеспечения образовательного процесса при подготовке будущих специалистов.

Основной целью преподавания социальной психологии в вузе является формирование у слушателей системных знаний о закономерностях и особенностях поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также об основных характеристиках самих этих групп, закономерностях и особенностях их формирования и развития, группового поведения и отношениях между его субъектами: индивидами, группами и обществом.

Предлагаемое практическое пособие состоит из двух разделов, включает четыре основные темы из важнейшей для будущих практических психологов отрасли «Социальной психологии» – психологии общения. Оно определяет ориентиры более обстоятельного усвоения содержания психологии, способствует организации самостоятельного процесса изучения дисциплины. Каждая изучаемая тема представлена вопросами для обсуждения, практическими заданиями и диагностическими методиками изучения описываемых процессов и свойств личности. Также приводится список литературных источников по каждой тематике, что способствует самообразовательной деятельности слушателей.

Общение играет большую роль в жизни и деятельности людей. В разных формах общения люди обмениваются результатами деятельности, накопленным опытом, осуществляется взаимный обмен знаниями, суждениями, идеями, представлениями, интересами, чувствами, согласовываются потребности, стремления и цели людей, складывается психологическая общность, достигается взаимопонимание. В процессе общения формируется общая программа и общая стратегия совместной деятельности. Благодаря общению расширяется кругозор человека, преодолевается ограниченность индивидуального опыта. Общению принадлежит важная роль и в развитии человека.

В практическом пособии учтены новейшие достижения социально-психологической науки и практики. Большое внимание уделяется практическому применению знаний, полученных в ходе изучения теоретических основ данного раздела социальной психологии, а также

выработке практических навыков в работе с психодиагностическим материалом.

Цель изучения «Социальной психологии» заключается в овладении современными представлениями о социальных явлениях и процессах, механизмами саморегуляции и саморазвития общества, о проблемах взаимодействия общества и культуры, общества и личности.

Знания, умения, навыки, которые получает слушатель, изучая «Социальную психологию», и в частности психологию общения, помогут будущему специалисту ориентироваться в окружающем мире, продуктивнее строить взаимоотношения с другими, оказывать социальную помощь и поддержку детям и взрослым.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

1. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ

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

Тема 1. Понятие и сущность общения

Вопросы для обсуждения

1. Понятие «общение».
2. Структура общения.
3. Уровни, виды и функции общения.
4. Социально-психологические способы воздействия в процессе общения: заражение, внушение, убеждение, подражание.

Литература

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 69–82 (вопрос 1); С. 82–83 (вопросы 2, 3); С. 284–287 (вопрос 4).
2. Андриенко, Е. В. Социальная психология / Е. В. Андриенко. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 179–182 (вопрос 1); С. 182–200 (вопрос 3); С. 242–246 (вопрос 4).
3. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМО – Пресс, 2001. – С. 54–57 (вопрос 1); С. 57–89 (вопросы 2, 3).
4. Крысько, В. Г. Социальная психология / В. Г. Крысько. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 86–88 (вопрос 1); С. 88–96 (вопрос 3).
5. Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 12–14, 20–26, 29–42 (вопрос 1); С. 14–19 (вопросы 2, 3).
6. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 314–315 (вопрос 4).
7. Парыгин, Б. Д. Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. – СПб. : ИГУП, 1999. –

С. 297–315, 385–390 (вопрос 1); С. 327–347 (вопросы 2, 3); С. 391–417 (вопрос 4).

8. Социальная психология / под ред. А. Л. Журавлева. – М. : ПЕРСЭ, 2002. – С. 123–125 (вопрос 1); С. 125–130 (вопросы 2, 3).

9. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – С. 133–141 (вопрос 4).

Практические задания

1. Общение рассматривается как полифункциональный процесс. Перечень функций общения:

1) эмоциональная, информационная, социализирующая, связующая, самопознание;

2) установление общности, инструментальная, осознания, самоопределения;

3) сплочения, инструментальная, трансляционная, самовыражения;

4) контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, установление отношений, оказания влияния.

Сгруппируйте вышеперечисленные функции по трем направлениям.

2. Критерии удовлетворенности общения:

– потребность в стимуляции,

– потребность в событиях,

– потребность в узнавании,

– потребность в достижениях и признании,

– потребность в структурировании времени (ритуалы, процедуры, развлечения, близость, игры).

Подумайте, с кем из знакомых у Вас не сложилось общение. Проанализируйте, какие потребности не удовлетворялись в процессе этого общения?

3. Какие изменения, с Вашей точки зрения, произошли в общении студентов в течение XX века? Как они будут изменяться в XXI веке?

4. Определите, к какому социально-психологическому механизму можно отнести следующие явления:

1) Оратору или проповеднику воочию видно, как сотни, тысячи слушателей принимают его личное настроение или относятся к его

образам и картинам как к чему-то живому, здесь сию минуту присутствующему.

2) ...действует путем непосредственного прививания идей, чувствований и ощущений, не требуя вообще никаких доказательств и не нуждаясь в логике.

3) Наше поведение должно быть сознательным поведением. Настоящая широкая этическая норма становится действительной только тогда, когда ее «сознательный» период переходит в период общего опыта, традиции, привычки, когда эта норма начинает действовать быстро и точно, поддержанная общественным мнением и общественным вкусом.

4) Всякому случалось испытывать странное и почти неудержимое стремление повторять жесты человека, находящегося в каком-нибудь чрезвычайном положении.

Тема 2. Коммуникативная сторона общения

Вопросы для обсуждения

1. Характеристика общения как коммуникативного процесса. Коммуникативные барьеры.
2. Вербальная коммуникация.
3. Невербальная коммуникация.
4. Слухи как особый канал коммуникации.

Литература

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 84–88 (вопрос 1); С. 88–93 (вопрос 2); С. 93–100 (вопрос 3).
2. Андриенко, Е. В. Социальная психология / Е. В. Андриенко. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 234–242, 246–249 (вопрос 1).
3. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМО–Пресс, 2001. – С. 89–98 (вопрос 1); С. 98–110 (вопрос 2); С. 111–116 (вопрос 3).
4. Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 45–67 (вопрос 2); С. 68–84 (вопрос 3).

5. Крысько, В. Г. Социальная психология / В. Г. Крысько. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 96–100 (вопрос 1).
6. Парыгин, Б. Д. Анатомия общения / Б. Д. Парыгин. – СПб. : Издательство В. А. Михайлова, 1999. – С. 59–64, 74–81 (вопрос 1); С. 64–74 (вопрос 2).
7. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М. : ВЛАДОС, 2003. – С. 39–46 (вопрос 1); С. 46–64 (вопрос 2); С. 80–115 (вопрос 3).
8. Социальная психология / под ред. А. Л. Журавлева. – М. : ПЕРСЭ, 2002. – С. 130–136 (вопрос 1); С. 136–139 (вопрос 3).
9. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д : Феникс, 1998. – С. 123–124 (вопрос 1); С. 129–133 (вопрос 2); С. 125–129, 133–142 (вопрос 3).

Практические задания

1. Семантический барьер является одним из наиболее распространенных препятствий в понимании субъектами друг друга при взаимодействии. Как Вы думаете, почему?

2. Опишите приемы, которые могут способствовать преодолению коммуникативных барьеров при взаимодействии: родителей с детьми, педагога с учениками, руководителя с подчиненным. Как могут меняться данные приемы, если субъект меняет позицию коммуникатора на реципиента и наоборот?

3. Информация бывает двух типов: побудительная и констатирующая. Побудительная проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она стимулирует к какому-либо действию. Стимуляция подразделяется на активизацию (побуждение), интердикцию (запрет) и дестабилизацию (рассогласование или нарушение форм поведения). Констатирующая проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Приведите примеры различных типов информации.

4. Какой из аргументов к личности коммуникатора, на Ваш взгляд, более убедительный и почему?

- 1) Это говорила моя тетья.
- 2) Я узнал это от нашего начальника.
- 3) Это говорил немецкий профессор.

- 4) Да каждый умный человек так говорит.
- 5) Писали в интернете.
- 6) Было по первому каналу.

Диагностические методики

Определение навыков эффективного общения

Цель: познакомиться с навыками эффективного общения, определить уровень развития навыков эффективного слушания.

Слушать, слышать, понимать... Умение слушать — важная составляющая коммуникативной стороны общения, повышающая эффективность общения. Неумелое слушание приводит к потере части передаваемой информации, искажает смысл этой информации. Ниже приводится тест для самопроверки навыков слушания.

Методика «Умеем ли мы слушать»

Инструкция. Отметьте крестиком номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у Вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня.
4. Разговор с таким партнером, который не смотрит в лицо во время беседы, часто вызывает чувство пустой траты времени, так как создается впечатление, что он не слушает меня.
5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимает его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.
7. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни высказывал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник постоянно пытается отвергнуть меня.
10. Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.

11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не слышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т.п., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой. Слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.
22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
23. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.
24. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?».

Обработка результатов тестирования

Подсчитайте долю отмеченных ситуаций в процентах от общего числа.

Если она колеблется в пределах от 70 до 100 % (18 и более утверждений) — вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

Если она колеблется в пределах от 40 до 70 % (10—17 утверждений) — Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника, и Вам еще не хватает некоторых достоинств хорошего слушателя: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

Если отмеченные ситуации колеблются в пределах от 10 до 40 % (4—9 утверждений) — Вас можно считать хорошим собеседником, но иногда Вы отказываете партнеру в полном понимании. Постарайтесь вежливо его высказывания повторить, дайте ему раскрыть свою мысль полностью. Приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с Вами будет еще приятнее.

Если Вы набрали от 0 до 10 % (до трех высказываний) — Вы отличный собеседник, Вы умеете слушать, Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Методика «Ведущая репрезентативная система»

У каждого человека есть своя ведущая репрезентативная система, с помощью которой он получает наибольшее количество информации, ориентируется в окружающем мире, проявляет свое отношение к происходящему в мыслях, словах, чувствах, поступках. Общение происходит успешно, если собеседники могут согласовывать свои репрезентативные системы, вести общение на «одном языке».

Данная методика позволяет более четко определить, какая репрезентативная система является для Вас ведущей.

Инструкция. Для каждого из утверждений поставьте определенный ранг, например, цифру — ранг 1 перед предложением, которое, как Вы считаете, лучше всего описывает Вас (больше всего Вам подходит), затем ранг 2 — перед предложением, которое подходит Вам более всего после первого, и так до четырех (таблица 1).

Таблица 1 – Бланк ответов

Вопрос Ответ/ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I												
II												
III												
IV												

1. Я скорее всего скажу:

I — важные решения — это дело чувств;

II — важные решения зависят от моего настроения;

- III — важные решения зависят от моей точки зрения;
IV — важные решения — это дело логики и ума.
2. Тот скорее окажет влияние на меня:
I — у кого приятный голос;
II — кто хорошо выглядит;
III — кто говорит разумные мысли;
IV — кто оставляет у меня хорошие чувства.
3. Если я хочу узнать, как Вы поживаете:
I — я посмотрю на вашу внешность;
II — я проверю, что Вы чувствуете;
III — я прислушаюсь к звукам вашего голоса;
IV — я обращаю внимание на то, что Вы говорите.
4. Для меня легко:
I — модулировать полноту звуков в стереосистеме;
II — сделать выводы по поводу значимых проблем в интересующем меня вопросе;
III — выбрать суперкомфортабельную мебель;
IV — найти богатые комбинации красок.
5. I — Мне очень легко понять смысл новых фактов и данных;
II — мои уши всегда настроены на звуки в окружающей действительности;
III — я хорошо чувствую одежду, облегающую мое тело;
IV — когда я смотрю на комнату, я описываю ее в ярких красках.
6. Если люди хотят узнать, как я поживаю:
I — им следует узнать о моих чувствах;
II — им следует посмотреть, как я одет;
III — им следует послушать, что я говорю;
IV — им следует прислушаться к интонациям моего голоса.
7. Я предпочитаю:
I — услышать факты, о которых Вы знаете;
II — увидеть картины, которые Вы нарисовали;
III — узнать о ваших чувствах;
IV — послушать интонации вашего голоса, звуки происходящих событий.
8. I — Когда я вижу что-то, я верю этому;
II — когда я слышу факты, я верю им;
III — я верю, когда чувствую что-то;
IV — в зависимости от того, что я слышу, я верю этому или нет.
9. I — Обычно я хорошо чувствую настроения своей семьи;

II — я могу нарисовать лица, одежду, маленькие видимые детали, касающиеся моей семьи;

III — я знаю, что именно думают члены моей семьи по поводу наиболее важных вопросов;

IV — я хорошо различаю интонацию голосов членов моей семьи.

10. I — Я учусь понимать какие-то вещи;

II — я учусь делать какие-то вещи;

III — я учусь слушать новое;

IV — я учусь видеть новые возможности.

11. Когда я думаю о принятии важного решения, я скорее:

I — приду к выводу, что важные решения принимаются с помощью чувств;

II — приду к выводу, что важные решения принимаются в зависимости от моего настроения;

III — приму те, которые я вижу наиболее отчетливо;

IV — приму их с помощью логики и разума.

12. I — Мне легко вспомнить, как звучит голос моего друга;

II — мне легко вспомнить, как выглядит мой друг;

III — хорошая мысль — вспомнить, что говорил мой друг;

IV — мне легко вспомнить, как я чувствую своего друга.

Обработка результатов

Результаты теста обрабатываются в соответствии с таблицами 2, 3.

Таблица 2 – 1-й шаг

Вопрос Ответ/ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I	К	А	В	А	Д	К	Д	В	К	Д	К	А
II	А	В	К	Д	А	В	В	Д	В	К	А	В
III	В	Д	А	К	К	Д	К	К	Д	А	В	Д
IV	Д	К	Д	В	В	А	А	А	А	В	Д	К

А — аудиальная репрезентативная система;

В — визуальная репрезентативная система;

К — кинестетическая репрезентативная система;

Д — «думающий, анализирующий, логический, компьютерный тип».

Таблица 3 – 2-й шаг

Репрезентативная система/ Вопросы/ранги ответов	В	К	А	Д
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
Всего: сумма				
Итого: ведущая репрезентативная система				

Та репрезентативная система, которая наберет наименьшую сумму рангов, будет являться наиболее важной, ведущей системой для человека. Та репрезентативная система, которая наберет наибольшую сумму рангов (часто была на 3-м, 4-м месте по значимости) является слабо выраженной и мало значимой для человека.

2. ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

Тема 3. Общение как социальная перцепция

Вопросы для обсуждения

1. Понятие социальной перцепции.
2. Психологические механизмы взаимопонимания (идентификация, рефлексия, эмпатия).
3. Межличностное восприятие (каузальная атрибуция, стереотипы, предубеждения).
4. Межличностная аттракция.

Литература

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 117–120 (вопрос 1); С. 120–124 (вопрос 2); С. 124–133 (вопрос 3); С. 133–135 (вопрос 4).
2. Андриенко, Е. В. Социальная психология / Е. В. Андриенко. – М. : Издат. Центр «Академия», 2002. – С. 203–204 (вопрос 1); С. 204, 208–211 (вопрос 2); С. 206–207 (вопрос 3); С. 205–206 (вопрос 4).
3. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМО – Пресс, 2001. – С. 131–144 (вопрос 1).
4. Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 321–342 (вопрос 2); С. 304–320 (вопрос 3); С. 197–212 (вопрос 4).
5. Крысько, В. Г. Социальная психология / В. Г. Крысько. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 101–103 (вопрос 1); С. 105–109, 110–114 (вопрос 2); С. 103–105 (вопрос 3); С. 109–110 (вопрос 4).
6. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 571–579 (вопрос 2); С. 112–138 (вопрос 3).
7. Парыгин, Б. Д. Анатомия общения / Б. Д. Парыгин. – СПб. : Изд-во В. А. Михайлова, 1999. – С. 179–185 (вопрос 1); С. 185–195 (вопрос 2).
8. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М. : ВЛАДОС, 2003. – С. 140–145, 181–184 (вопрос 1); С. 201–205 (вопрос 2); С. 184–208 (вопрос 3).

9. Социальная психология личности в вопросах и ответах / под ред. В. А. Лабунской. – М. : Гардарики, 1999. – С. 178–190, 257–273 (вопрос 2).

Практические задания

1. В чем заключается специфика социальной перцепции в отличие от простого восприятия?

2. Почему каузальную атрибуцию часто называют самым «коварным» механизмом социальной перцепции?

3. Сможете ли Вы по манере человека говорить определить профессию преподавателя и врача? Почему? Можете ли Вы по походке узнать спортсмена? Почему?

4. Какое воздействие оказывают средства массовой информации на человека? Какие социально-психологические механизмы при этом участвуют?

5. Что общего и каковы различия между эмпатией и идентификацией как механизмами социальной перцепции?

6. «Люди действуют и чувствуют не в соответствии с действительными фактами, а в соответствии со своими представлениями об этих фактах. У каждого есть свой определенный образ мира и окружающих людей. И человек ведет себя так, как будто истиной являются эти образы, а не представляемые ими объекты.

Некоторые образы почти у всех нормальных индивидов складываются по одному шаблону. Человек представляет Мать добродетельной и ласковой, Отца – суровым, но справедливым, собственное тело – крепким и неповрежденным. Если есть основания думать иначе, то сама мысль об этом человеку глубоко ненавистна. Он предпочитает чувствовать по-прежнему, в соответствии с этими универсальными образными шаблонами и независимо от их отношения к действительности...»

Объясните, каким образом социальная перцепция обусловлена чувствами воспринимающего человека?

Тема 4. Интерактивная сторона общения

Вопросы для обсуждения

1. Взаимодействие и общение. Структура взаимодействия.
2. Транзакционный анализ процесса общения Э. Берна.
3. Типы социального взаимодействия (кооперация, конкуренция, конфликт).
4. Экспериментальное изучение общения как взаимодействия.

Литература

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 100–105 (вопрос 1); С. 105–108 (вопрос 3); С. 108–112 (вопрос 4).
2. Берн, Э. Игры, в которые играют люди / Э. Берн. – М. : Лист-Нью, 1997. – С. 25–33, 44–51, 150–159 (вопрос 2).
3. Горянина, В. А. Психология общения / В. А. Горянина. – М. : Издат. Центр «Академия», 2004. – С. 72–289 (вопрос 3).
4. Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – С. 101–117 (вопрос 1).
5. Крысько, В. Г. Социальная психология / В. Г. Крысько. – М. : Владос Пресс, 2002. – С. 65–77 (вопрос 1); С. 77–79 (вопрос 3).
6. Парыгин, Б. Д. Анатомия общения / Б. Д. Парыгин. – СПб. : Изд-во В. А. Михайлова, 1999. – С. 81–84 (вопрос 1); С. 84–89 (вопрос 3).
7. Социальная психология. Хрестоматия / сост. : Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2003. – С. 111–116 (вопрос 1).
8. Социальная психология личности в вопросах и ответах / под ред. В. А. Лабунской. – М. : Гардарики, 1999. – С. 274–287 (вопрос 2); С. 288–307 (вопрос 3).

Практические задания

1. Прокомментируйте высказывание И. Канта: «...Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице

всякого другого так же, как к цели, и никогда не относился бы к нему только как к средству».

2. Приведите примеры, иллюстрирующие психологическую совместимость и несовместимость интраверта с экстравертом, мобильного с ригидным, доминантного с недоминантным. Почему в одном случае субъекты взаимодействия оказались совместимыми, а в другом – нет.

3. Приведите примеры на каждый тип транзакции. Как эти типы влияют на межличностное общение?

4. Почему в толпе человек чувствует себя уверенно и не сомневается в тех действиях, в которые его вовлекает толпа?

5. Почему стратегия компромисса является более перспективной в социальном плане, чем стратегия сотрудничества?

6. Каковы положительные и отрицательные стороны конфликта? Почему открытый конфликт предпочтительнее латентного?

7. Социальная ориентация проявляется в осознании человеком его потребностей и условий их удовлетворения. Формула «мне требуется» или «мне необходимо» – основная рефлексивная формула, в которой осознаются потребности. Какими социальными факторами определяются следующие потребности личности: хорошая работа; красивая и удобная одежда; радостная жизнь; здоровье; верная дружба; острый нож; мешок денег?

Диагностические методики

Одним из важных механизмов социального познания является *эмпатия* — способность к сочувствию, сопереживанию, способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

Эмпатия, по мнению К. Роджерса, — это особые взаимоотношения, включающие в себя несколько аспектов: вхождение во внутренний мир переживаний другого человека и свободную ориентацию в нем; тонкую чувствительность к изменяющимся процессам в этом мире; проживание «жизни другого человека» — деликатно, без оценок, не пытаясь открыть больше, чем он готов проявить, но при этом

помогая ему делать это переживание более полным. Способность к эмпатии является важнейшим условием личностного роста человека.

Для определения способности к эмоциональному восприятию другого человека воспользуемся методиками «Эмпатические тенденции Мехрабиана» и методикой для исследования эмпатии И. М. Юсупова.

Методика «Эмпатические тенденции Мехрабиана»

Инструкция. Пожалуйста, используйте следующую шкалу для оценки Вашего согласия и несогласия с каждым утверждением, предложенным Вам. Запишите Ваши оценки рядом с утверждениями анкеты (таблица 4):

- +4 — несомненно, да (очень сильное согласие),
- +3 — да, верно (сильное согласие),
- +2 — в общем, да (среднее согласие),
- +1 — скорее да, чем нет (слабое согласие),
- 0 — ни да, ни нет,
- 1 — скорее нет, чем да (слабое несогласие),
- 2 — в общем, нет (среднее несогласие),
- 3 — нет, неверное (сильное несогласие),
- 4 — нет, абсолютно неверно (очень сильное несогласие).

Таблица 4 – Стимульный материал

Утверждение	Оценка	Оценка по ключу
1	2	3
1. Мне обидно, когда новый человек чувствует себя в группе одиноко		
2. Люди обычно преувеличивают способность животных переживать, их чувствительность		
3. Меня раздражает, когда люди открыто проявляют свои эмоции		
4. Терпеть не могу, когда неудачники себя жалеют		
5. Когда люди вокруг меня нервничают, я тоже начинаю нервничать		
6. Я считаю, что плакать от счастья глупо		
7. Я эмоционально включаюсь в проблемы своих друзей		
8. Иногда слова песен о любви глупо трогают меня		
9. Мне трудно сохранить самообладание, когда я приношу людям плохие новости		

Окончание таблицы 4

1	2	3
10. Мое настроение сильно зависит от окружающих меня людей		
11. Большинство иностранцев кажутся мне холодными и неэмоциональными		
12. Работу, которая давала бы мне возможность помогать людям решать их различные проблемы, я предпочел бы работе, связанной с обучением людей		
13. Я не склонен расстраиваться только потому, что мой друг чем-то расстроен		
14. Я люблю наблюдать, когда люди разворачивают подарки		
15. Одинокие люди обычно недружелюбны		
16. Меня очень огорчает, когда люди плачут		
17. Слушая некоторые песни, я чувствую себя счастливым		
18. Когда я читаю книги, я сам переживаю все чувства героев		
19. Я выхожу из себя, когда вижу, что с кем-то жестоко обращаются		
20. Я могу оставаться спокойным, даже если вокруг меня все обеспокоены		
21. Когда знакомый начинает говорить о своих проблемах, я стараюсь перевести разговор на другую тему		
22. Я не заражаюсь чужим смехом		
23. Иногда в кино я бываю удивлен тем, как много людей вокруг плачут и всхлипывают		
24. Я могу принимать решения, не беря в расчет чувства людей		
25. Я не могу прекрасно себя чувствовать, когда окружающие меня люди чем-то подавлены		
26. Я не могу понять, почему некоторые вещи так расстраивают людей		
27. Мне очень больно видеть страдающих животных		
28. Глупо переживать из-за событий, происшедших в фильме или книге		
29. Мне жаль беспомощных людей		
30. Когда кто-то рыдает, это вызывает у меня скорее раздражение, чем сочувствие		
31. Когда я смотрю фильм, я переживаю ярко все, что вижу на экране		
32. Я часто обнаруживал, что могу сохранять спокойствие, даже когда вокруг меня все очень возбуждены		
33. Маленькие дети иногда плачут без всякой причины		
		$\Sigma=$

Ключ к методике: Результаты по методике получаются путем сложения оценок с учетом знака.

При этом в ответах на вопросы: 1, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 27, 29, 31 знак не меняется.

В ответах на вопросы: 2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 32, 33 знак меняется на противоположный.

Запишите оценку в соответствии с ключом во второй столбец и путем простого суммирования (учитывая знак) выведите обобщенный показатель эмпатии — чем больше сумма, тем больше тенденция к эмпатии. Оценки от 40 до 50 отражают средний уровень тенденции к эмпатии.

Методика для исследования эмпатии И. М. Юсупова

Инструкция. Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо на каждое из 36 утверждений приписывать ответам следующие цифры:

«не знаю» — 0

«нет, никогда» — 1

«иногда» — 2

«часто» — 3

«почти всегда» — 4

«да, всегда» — 5.

Отвечать необходимо на все пункты.

Утверждения

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.

6. Больному человеку можно помочь даже словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимание на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой Вы отвечали. Не ответили ли Вы «не знаю» на некоторые из утверждений под номерами: 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не пометили ли пункты 11, 13, 15, 27 ответами «да, всегда»? Если это так, то Вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям Вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех уже следует сомневаться в их достоверности, а при пяти — можете считать, что работу выполнили напрасно. Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 32.

Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Если Вы набрали **от 82 до 90 баллов** — это очень высокий уровень эмпатийности. У Вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют Вас в качестве громоотвода, обрушивая на Вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют Вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты: не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покаленного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны.

При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о своем психическом здоровье.

От 63 до 81 балла — высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят Вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликтов и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах Вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести Вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов — нормальный уровень эмпатийности, присутствующий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать Вас «толстокожим», но в то же время Вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживанием героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для Вас неожиданными. У Вас нет раскованности чувств, и это мешает Вашему полноценному восприятию людей.

12—36 баллов — низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы — сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у Вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят Вам тем же. Бывает, когда чувствуете

свою отчужденность, окружающие не слишком жалуют Вас своим вниманием. Но это поправимо, если Вы раскроете свой панцирь и станете пристально всматриваться в поведение близких и принимать их потребности как свои.

11 баллов и менее — очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше Вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любые острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

Тест В. Ф. Ряховского для оценки общего уровня общительности

Инструкция. Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Рядом с каждым вопросом напишите один из трех вариантов ответа: «да», «нет» или «иногда» (в колонке «Ответ») (таблица 5). Отвечайте быстро, долго не задумываясь над вопросом.

Таблица 5 – Стимульный материал

Вопросы	Ответ	Балл
1	2	3
1. Вам предстоит ordinaria встреча или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?		
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?		
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?		
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?		

Окончание таблицы 5

1	2	3
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?		
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?		
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?		
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?		
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?		
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?		
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?		
12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?		
13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?		
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?		
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?		
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?		
	$\Sigma =$	

Обработка и оценка результатов. Каждому ответу присваивается следующий балл: «Да» — 2 балла, «иногда» — 1 балл, «нет» — 0 баллов. Проставьте баллы в соответствующей колонке, просуммируйте их и по классификатору определите, к какой категории людей Вы относитесь.

Классификатор к тесту:

30—32 балла. Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25—29 баллов. Вы замкнуты, не разговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством — в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19—24 балла. Вы, в известной степени, общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14—18 баллов. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9—13 баллов. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4—8 баллов. Вы должно быть, «рубаха-парень». Общительность «бьет» из Вас «ключом». Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление.

Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или не вольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа — не для Вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье — такой стиль жизни не проходит бесследно.

Тест «Транзактный анализ общения»

Транзакция — единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «Я».

В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться такие состояния человека: состояние «родителя», «взрослого», «ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от его целей и жизненных обстоятельств.

Инструкция. Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители как более взрослые люди должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.

8. Думаю, что правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданны лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Обработка результатов тестирования—самотестирования.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам:

I (состояние «ребенок»): 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.

II (состояние «взрослый»): 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.

III (состояние «родитель»): 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

Если у вас получится формула **II, I, III**, то это значит, что вы обладаете чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям.

Если у вас получилась формула **III, I, II**, то для вас характерна категоричность в суждениях и действиях, возможно излишнее проявление самоуверенности при взаимодействии с людьми, чаще всего говорите без сомнения то, что думаете или знаете, не заботясь о последствиях ваших слов и действий.

Если на первом месте в формуле состояние **I** («ребенок»), то вы можете проявлять склонность к научной работе, хотя и не всегда умеете управлять своими эмоциями.

Литература

Основная литература

1. Андреева, Г. М. Социальная психология : учеб. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 364 с.
2. Андриенко, Е. В. Социальная психология / Е. В. Андриенко. – М. : Владос Пресс, 2002. – 264 с.
3. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : Эксмо Пресс, 2001. – 576 с.
4. Крысько, В. Г. Социальная психология : учеб. / В. Г. Крысько – М. : Владос Пресс, 2002. – 448 с.
5. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Изд-во «Питер», 2004. – 512 с.
6. Парыгин, Б. Д. Анатомия общения / Б. Д. Парыгин. – СПб. : Изд-во В. А. Михайлова, 1999. – 301 с.
7. Парыгин, Б. Д. Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории / Д. Б. Парыгин. – СПб. : ИГУП, 1999. – 592 с.
8. Социальная психология : учеб. пособие / под ред. А. Л. Журавлева. – М. : ПЕРСЭ, 2002. – 351 с.
9. Социальная психология / под ред. А. М. Столяренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 543 с.
10. Социальная психология. Хрестоматия / сост. : Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
11. Социальная психология личности в вопросах и ответах / под ред. В. А. Лабунской. – М. : Гардарики, 1999. – 373 с.
12. Шихирев, П. М. Современная социальная психология / П. М. Шихирев. – М. : ИП РАН; КСП+, 1999. – 448 с.

Дополнительная литература

1. Андреева, Г. М. Зарубежная социальная психология XX столетия / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. – М. : АСПЕКТ ПРЕСС, 2002. – 288 с.
2. Батаршев, А. В. Психодиагностика способности к общению, или Как определить организаторские и коммуникативные качества личности / А. В. Батаршев. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – 176 с.

3. Белинская, Е. П. Социальная психология личности / Е. П. Белинская, О. А. Тихомадрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
4. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / пер. с англ. Э. Берн. – М. : Лист-Нью, 1997. – 336 с.
5. Горянина, В. А. Психология общения / В. А. Горянина. – М. : Издат. Центр «Академия», 2004. – 416 с.
6. Крысько, В. Г. Социальная психология: Схемы и комментарии / В. Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 208 с.
7. Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша – СПб: Изд-во «Питер», 2001. – 544 с.
8. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 кн. Кн. 3: Экспериментальная педагогическая психология и психодиагностика / Р. С. Немов. – М. : Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – 512 с.
9. Практикум по психодиагностике / под ред. В. В. Столина, А. Г. Шмелева. – М., 1984. – 232 с.
10. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. В. Рогов. – М. : Владос, 2002. – 336 с.
11. Социальная психология в трудах отечественных психологов. – СПб. : Изд-во «Питер», 2000. – 512 с.
12. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 272 с.

Производственно-практическое издание

Социальная психология
Психология общения

Практическое пособие

Составитель

Корсак Наталья Владимировна

Редактор *В. И. Шкредова*
Корректор *В. В. Калугина*

Подписано в печать 29.04.2017. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 2,1.
Уч.-изд. л. 2,3. Тираж 25 экз. Заказ 428.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
Изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, г. Гомель.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Психология общения

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.КОРИНЫ

Гомель
2017

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ