

ПІЛЕЦЬКИЙ В. С., ВОЗНЯК Л. С.

Довідково-методичний посібник з курсу



СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

для студентів вищих навчальних закладів

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені
Василя Стефаника

Пілецький В. С., Возняк Л. С.

**Довідково-методичний посібник
з курсу
“Соціальна психологія”
для студентів вищих
навчальних закладів**

Івано-Франківськ – 2005

ББК 88.4

П 61

Пілецький В. С., Возняк Л. С. Довідково-методичний посібник з курсу “Соціальна психологія” для студентів вищих навчальних закладів. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2005. – 128с.

Рекомендовано психологам, педагогам, соціальним працівникам та студентам, що займаються вивченням соціальної психології.

Рецензенти:

В. П. Москалець – професор Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, доктор психологічних наук, завідувач кафедри загальної та експериментальної психології;

С. Д. Литвин-Кіндратюк – кандидат психологічних наук, доцент Прикарпатського національного університету.

ЗМІСТ

1. Пояснювальна записка.
2. Тематичне планування курсу “Соціальна психологія”.
3. Плани семінарських занять з курсу.
4. Система оцінювання знань студента.
5. Короткий виклад основних тем курсу “Соціальна психологія”
- 5.1. Соціальна психологія як наука та її місце в системі наукового знання.
- 5.2. Проблеми соціально-психологічного дослідження.
- 5.3. Соціально-психологічний аналіз феномену натовпу.
- 5.4. Проблема особистості: соціально-психологічний аспект аналізу.
- 5.5. Психологічні особливості ділового спілкування.
6. Основи прикладної соціальної психології.
- 6.1.1. Методики з вивчення соціально-психологічних особливостей управління.
- 6.1.2. Методики з вивчення соціально-психологічних особливостей особистості.
- 6.1.3. Методики з вивчення соціально-психологічних аспектів ділової взаємодії та спілкування.
- 6.2. Методичні рекомендації до написання курсової роботи з соціальної психології.
7. Список рекомендованої літератури.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Бурхливі політичні та соціально-економічні зміни у суспільстві вимагають нових підходів до вивчення проблем закономірностей поведінки та діяльності особистості, які перебувають у групах, самої поведінки груп, спілкування та взаємодії людей. Тому соціальна психологія яка має зв'язок з реальними соціальними проблемами повинна давати відповіді на актуальні питання, які висуває сьогодення. Уміння допомагати, підтримувати одне одного, розв'язувати конфлікти, з розумінням ставитись до соціальних проблем людини є запорукою зміцнення життєдіяльності нового демократичного українського суспільства.

Метою курсу “Соціальна психологія” є вироблення наукового світогляду, оволодіння знаннями про суб'єкт пізнання – людину в її взаємодії з соціальним середовищем, оволодіння навичками застосування основних методик соціально-психологічних досліджень.

Об'єктом соціальної психології є діяльність особистості і спілкування, соціально-психологічні прояви, соціально-психологічні явища. Іншими словами, об'єкт вивчення соціальної психології складає людина як соціальна істота та діяльність її в групі й соціально-психологічні процеси груп.

Завдання курсу:

- прояв психології індивіда в групах, соціальних спільнотах;
- прояв самих груп як цілісності;
- взаємовідносини в групах, причини їх виникнення, функціонування і розпад;
- значення психології особистості в групі і групи в духовних і матеріальних сферах.

2. ТЕМАТИЧНЕ ПЛАНУВАННЯ КУРСУ “СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ”

Тематичний план лекційних занять з курсу “Соціальна психологія”

№ п/п	Теми лекцій, їх короткий зміст	Обсяг годин
1	<i>Предмет, структура та завдання соціальної психології.</i> Місце і роль соціальної психології в системі наукових знань. Структура соціальної психології. Соціально-психологічне відображення як психологічний феномен. Зв'язок соціальної психології з іншими науками.	2
2	<i>Формування та розвиток соціально-психологічних знань.</i> Передумови виникнення соціальної психології як самостійної галузі знання. Перші соціально-психологічні теорії та їхнє значення у подальшому становленні та розвитку науки. Експериментальний період у розвитку соціальної психології. Розвиток соціальної психології за кордоном. Становлення і розвиток вітчизняної соціальної психології.	4
3	<i>Методологічні проблеми соціально-психологічного дослідження.</i> Методологія соціально-психологічного дослідження. Основні вимоги до наукового дослідження в соціальній психології. Основні методи соціально-психологічних досліджень.	2
4	<i>Соціально-психологічна характеристика спілкування.</i> Поняття про спілкування, як основний засіб комунікації. Типи та види спілкування. Вербальні та невербальні засоби спілкування. Спілкування в системі міжособистісних та суспільних стосунків.	2
5	<i>Групові процеси та соціально-психологічна характеристика великих соціальних груп.</i> Проблема групи в соціальній психології. Психологічна характеристика групових процесів. Психологічні характеристики великих соціальних груп. Методика дослідження великих соціальних груп. Психологічні особливості етнічних груп. Особливості українського національного характеру.	4
6	<i>Соціально-психологічні особливості малих груп.</i> Поняття малої соціальної групи. Класифікація малих соціальних груп. Динамічні процеси у малій групі. Методика	2

	дослідження малих груп. Структура взаємовідносин в малій групі. Соціально-психологічні процеси сім'ї.	
7	<i>Нормативна поведінка в групі. Групові норми і нормативна поведінка. Конформізм і конформність. Меншість та її вплив на групу. Референтні групи та їх характеристика.</i>	2
8	<i>Проблеми особистості в соціальній психології. Поняття особистості в соціальній психології. Особистість і суспільство, проблеми співвідношення. Активність особистості як соціально-психологічний феномен. Поняття соціально-психологічної компетентності особистості.</i>	2
9	<i>Проблеми соціалізації індивіда. Поняття соціалізації в соціальній психології. Сфери соціалізації. Інститути соціалізації. Механізми соціалізації.</i>	2
10	<i>Особливості соціалізації представників різних вікових груп. Соціалізація підлітків. Соціалізація старшокласників. Соціалізація студентської молоді. Соціалізація в зрілому віці.</i>	2
11	<i>Соціально-психологічний підхід до вивчення особистості. Комунікативні властивості особистості в контексті комунікативної природи особистості. Діяльність як специфічний вид активності індивіда. Комунікативний потенціал особистості та його складові.</i>	4
12	<i>Вікові кризи життя в контексті соціалізації. Поняття вікових криз. Класифікація психосоціальних криз. Ідентичність як один з основних моментів розвитку та становлення особистості. Соціально-психологічна стабільність як аспект соціальної стабільності.</i>	4
13	<i>Соціально-психологічні орієнтири дослідження особистості. Соціальний та соціально-психологічний тип, як узагальнене відображення психологічних особливостей особистості. Соціально-психологічні орієнтири аналізу особистості та її структурні складові. Соціальне життя як психологічний феномен.</i>	2
14	<i>Особистість у структурі групових відносин. Статус особистості як показник становища в групі. Авторитетна позиція та престиж як соціально-психологічний феномен.</i>	2
15	<i>Соціальна установка та її характеристика. Сутність соціальної установки. Підходи до вивчення установки. Соціальна установка і реальна поведінка.</i>	2
16	<i>Роль як реалізація статусу і позиції особистості.</i>	2

	Поняття ролі в соціальній психології. Підходи до розуміння ролі. Структура ролі та її складові.	
17	Соціальна психологія сім'ї. Соціально-психологічна класифікація сім'ї. Функції сім'ї. Види сім'ї. Соціально-психологічні проблеми сім'ї.	2
	Всього годин	42

**Тематичний план семінарських занять
з курсу “Соціальна психологія”**

№ п/п	Тематику семінарських занять	Кількість годин
1	Соціальна психологія як наука: її становлення та розвиток.	2
2	Методологія і методика соціально-психологічних досліджень	2
3	Соціальна психологія спілкування та взаємодії людей	4
4	Психологічна характеристика малих соціальних груп	4
5	Нормативна поведінка особистості як складова динамічних процесів у малій групі	4
6	Соціально-психологічні проблеми сім'ї	2
7	Великі соціальні групи та їх характеристика.	4
8	Проблеми соціалізації індивіда	4
9	Проблеми особистості в соціальній психології	4
	Всього годин	30

3. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ З КУРСУ “СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ”

Семінарське заняття №1 (2 год.)

Соціальна психологія як наука: становлення та розвиток.

План:

1. Місце і роль соціальної психології в системі наукових знань.
2. Структура соціальної психології, її принципи категорії та закони.
3. Зв'язок соціальної психології з іншими науками. Соціальна психологія і соціологія: проблема взаємодії.
4. Передумови виникнення соціальної психології.
5. Перші соціально-психологічні теорії, їх роль і значення для подальшого розвитку науки.
6. Експериментальний період розвитку соціальної психології.
7. Особливості становлення вітчизняної соціальної психології.

Запитання для самоконтролю:

1. Хто з учених зробив значні внески в розвиток соціально-психологічних ідей та в чому полягають концептуальні засади їхніх вчень?
2. Коли мало місце виокремлення соціальної психології в самостійну дисципліну?
3. Що є предметом та об'єктом вивчення соціальної психології?
4. Яка структура соціальної психології. Що вона включає?
5. Який взаємозв'язок соціальної психології з іншими науками?
6. Що передувало виокремленню соціальної психології в самостійну дисципліну?
7. Назвіть і дайте характеристику першим соціально-психологічним теоріям.
8. Які особливості експериментального періоду ви знаєте?
9. Охарактеризуйте розвиток сучасної зарубіжної соціальної психології.
10. Охарактеризуйте ступінь розробки соціально-економічних проблем вітчизняної соціальної психології та в Україні зокрема.

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология. – СПб., 2001 – 376с.
2. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995.
3. Кузьмин Е. С. Связь социальной психологии с другими психологическим и науками // Социальная психология в трудах отечес-

твенных педагогов / Сост. и общ. редакция А. Л. Свенцицкого. – СПб.: Питер, 2000. – С.9-15.

4. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003 – 448с.

5. Соціальна психологія: навчально методичний посібник / за ред. Л. Е. Орбан, В. Д. Хруща. – Івано-Франківськ: Плай, 1994.

6. Социальная психология: Учебн. пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 351с.

7. Савчин М. В. Соціальна психологія: Навч. посібник. – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.

Семінарське заняття № 2 (2 год.)

Методологія і методика соціально-психологічних досліджень

План:

1. Методологічні проблеми на сучасному етапі розвитку соціальної психології.

2. Методи соціальної психології як науки та їх класифікація.

3. Основні вимоги до проведення соціально-психологічних досліджень.

Запитання для самоперевірки:

1. На яких методологічних засадах ґрунтується соціальна психологія?

2. Які етапи дослідження в соціальній психології Вам відомі?

3. Які групи методів Ви знаєте?

4. У чому полягає природний експеримент?

5. Лабораторний експеримент та його характеристика.

6. Які вимоги ставляться до дослідження в царині соціальної психології?

7. Яким вимогам повинно відповідати складання анкети?

8. У яких випадках найбільш доцільно застосовувати тестування?

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология М. – СПб., 2001 – 376с.

2. Анастаси А. Психологическое тестирование / Под. ред. К. М. Гуревича, В. И. Любовского. – М.: Педагогика, 1982.

3. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К, 1995.

4. Парычин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. – СПб.: ИГУП, 1999.

5. Савчин М. В. Соціальна психологія. – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.

6. Словарь-справочник по психологической диагностике / Под ред. Л. Ф. Бурлачука, С. М. Морозова. – К.: Наукова думка. – 1988.

Семінарське заняття № 3 (4 год.)

Соціальна психологія спілкування та взаємодії людей

План:

1. Загальна характеристика спілкування.
2. Перцептивна сторона спілкування: розуміння, емпатія, ідентифікація, рефлексія, ефекти соціальної перцепції.
3. Комунікативна сторона спілкування та її характеристика.
4. Інтерактивна сторона спілкування.
5. Типи та види спілкування (їх зміст та специфічні особливості).
6. Основні функції спілкування та їх класифікація.

Запитання для самоперевірки:

1. Дайте визначення феномена спілкування?
2. Які складові включає процес спілкування?
3. Сторони спілкування та їх характеристика.
4. Які є функції спілкування?
5. Які види спілкування Вам відомі?
6. Дайте характеристику засобів спілкування.
7. Комунікація та її сутність.
8. Модель комунікативного процесу.
9. Які є особливості соціального сприймання?

Література:

1. Бодальов А. А. Личность и общение. – М.: Педагогика, 1983. – 220с.
2. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. – К., 1990
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академ видав, 2003. – 448с.
4. Пиз А. Язык телодвижений. – Воронеж., 1992.
5. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія. Підручник. – К., 1995.
6. Савчин М. В. Соціальна психологія – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.
7. Социальная психология в схемах и комментариях: Учебное пособие / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003 – 286с.

8. Психологія професійної діяльності і спілкування / За ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджука. – К.: Преса України, 1997.
9. Семиченко В. А. Психологія обшчення. – К.: Магістр-S, 1988. – 152с.
10. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2002. – 223с.

Семінарське заняття № 4 (2 год.)

Психологічна характеристика малих соціальних груп

1. Мала група як соціально-психологічний феномен.
2. Загальна характеристика динамічних процесів у малій групі.
3. Феномен групового тиску.
4. Лідерство і керівництво в малих групах.
5. Прийняття групового рішення.
6. Групові феномени в малій групі та методики їх дослідження.
7. Методика вивчення міжособистісних відносин в малій групі.

Запитання для самоперевірки:

1. Дайте визначення малої групи.
2. Які є динамічні процеси в малій групі?
3. Що таке феномен групового тиску та його характеристика?
4. Які причини лідерства в малій групі?
5. Назвіть феноменологічну та організаційні складові прийняття групових рішень?
6. Яка структура психології малої групи?

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология М. – СПб., 2001 – 376с.
2. Немов Р. С. Психология: Учеб. для студ. высших учеб. завед: В 2-х кн. – Кн 1. Общие основы психологии. – М.: Просвещение, 1994.
3. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995.
4. Маерс Д. Социальная психология. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000. – 688с.
5. Кричевский Г. А., Дубовская Е. М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. – М.: МГУ, 1991.
6. Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. – М.: МГУ, 1990. – 240с.
7. Бэрон Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология группы: процессы, решения, действия. – СПб.: Питер, 2003. – 272с.

Семінарське заняття №5 (4 год.)
**Нормативна поведінка особистості як складова
динамічних процесів в малій групі**

План:

1. Співвідношення понять “групові норми” та “нормативна поведінка”.

2. Дослідження нормативного впливу групової більшості. Феномен групового тиску.

3. Конформізм та конформність як складові нормативної поведінки в групі.

4. Процес впливу меншості на групу.

5. Поняття референтних груп та їх характеристика.

Запитання для самоперевірки:

1. Охарактеризуйте поняття норми, чим обумовлюються норми?

2. Чим забезпечується дотримання групових норм?

3. Хто перший почав досліджувати групові норми?

4. Що таке конформізм?

5. Чим характеризується конформність?

6. Яким чином здійснюється вплив меншості на групу?

7. Яким чином відбувався генезис концепції референтних груп?

8. Яка сутність референтної групи. Дайте характеристику нормативної та порівняльної референтної групи.

Література:

1. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995 – 304с.

2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академ видав, 2003 – 448с.

3. Социальная психология: Учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др., Под ред. А. Н. Серова, А. А. Деркача. – М.: Изд. центр “Академия”, 2001. – 600с.

4. Социальная психология: Учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 351с. (Серия “Высшее психологическое образование”).

5. Социальная психология в схемах и комментариях: Учебное пособие / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 288с.

6. Савчин М. В. Соціальна психологія – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.

Семінарське заняття № 6 (2 год.)
Соціально-психологічні проблеми сім'ї (2 год.)

План:

1. Сім'я як соціально-психологічний феномен.
2. Соціально-психологічна класифікація сім'ї.
3. Функції сім'ї.
4. Соціально-психологічні проблеми сім'ї.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке сім'я з точки зору соціальної психології? У чому її проблематика?
2. Яка структура сім'ї за кількістю шлюбних партнерів?
3. Як поділяють сім'ю за кількістю поколінь представлених в ній?
4. Які є види сім'ї за відповідністю суспільним нормам?
5. Які "альтернативні стилі життя" Ви знаєте?
6. Дайте характеристику шлюбних факторів, які впливають на стабільність шлюбу.
7. Які концепції подружньої сумісності Вам відомі?
8. Передумови виникнення розлучення та його характеристика.
9. Які шляхи попередження розлучення?

Література:

1. Алинина Ю. Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. – М., 1993 – 175с.
2. Алинина Ю. Е. Исследование развода в западноевропейских странах и США // Служба семьи: изучение опыта и принципов организации. – М., 1981.
3. Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. – М., 1987.
4. Голод С. И. Стабильность семьи. – Л. 1989.
5. Магровский М. С. Социология семьи. Проблемы теории, методологии и методики. – М., 1989.

Семінарське заняття № 7 (2 год.)
Великі соціальні групи та їх характеристика

План:

1. Проблема групи в соціальній психології.
2. Основні характеристики групи. Класифікація груп, основні риси та якості групи.
3. Проблематика великих соціальних груп.

4. Структура та динаміка психологічних процесів у великих соціальних групах.

5. Психологічні особливості етнічних груп.

Запитання для самоперевірки:

1. З яких причин вивчають групу?
2. Яка структура великих соціальних груп?
3. Що входить в поняття впливу та його види?
4. Які є динамічні процеси у великих групах?
5. Які складові національної психіки людей?
6. Які є види етнічної ідентичності?
7. Поняття натовпу та його види.
8. Що таке етнічний конфлікт і які причини його виникнення?

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология М. – СПб., 2001 – 376с.
2. Мовочніна А. М. Етнопсихологія: Навч посіб. – К.: МАУП, 2002. – 144с.
3. Маерс Д. Социальная психология. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000. – 688с.
4. Савчин М. В. Соціальна психологія – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.
5. Социальная психология в схемах и комментариях: Учебное пособие / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003 – 286с.
6. Варій М. Й. Соціальна психіка нації. – Львів, 2002. – 295с.
7. Огієнко І. І. Українська культура. Коротка історія культурного життя українського народу. – К.: Абрис, 1998. – 272с.
8. Почебут Л. Социальная психология толпы. – СПб.: Речь, 2004. – 240с.

Семінарське заняття № 8 (2 год.)

Проблеми соціалізації індивіда

План:

1. Сутність соціалізації та її стадії.
2. Інститути соціалізації.
3. Особливості соціалізації представників різних вікових категорій.
4. Вікові кризи життя в контексті соціалізації.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке соціалізація? Які вчені досліджували процес соціалізації?

2. Як Ви розумієте поняття “інститути соціалізації”?
3. Яка специфіка процесу соціалізації підлітків?
4. Яка роль навчальної діяльності у соціалізації студентів?
5. Охарактеризуйте особливості соціалізації людини у зрілому віці.
6. Що таке вікові кризи життя? Дайте характеристику вікових криз життя.

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология М. – СПб., 2001 – 376с.
2. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995 – 304с.
3. Немов Р. С. Психология: Учеб. для студ. высших учеб. завед.: В 2-х кн. – Кн 1. Общие основы психологии. – М.: Просвещение, 1994.
4. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003 – 448с.
5. Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1990.

Семінарське заняття № 9 (2 год.)

Проблеми особистості в соціальній психології

План:

1. Особистість як соціально-психологічний феномен. Соціальне і біологічне в розвитку особистості.
2. Індивід, індивідуальність, особистість: Співвідношення об'єму і змісту понять.
3. Структура особистості.
4. Статусно-рольові парадигми особистості.
5. Соціальна установка як психологічний феномен.

Запитання для самоконтролю:

1. У чому сутність поняття особистості? Охарактеризуйте поняття соціального і біологічного в розвитку особистості.
2. Що таке “індивідуальність”? Який зв'язок “індивідуальності” з поняттями “людина”, “індивід”, “особистість”?
3. Які складові входять в структуру особистості?
4. Дайте характеристику поняття статусу. Які є види статусу?
5. Що таке позиція в соціальній психології?
6. Яке значення поняття ролі у розвитку особистості?
7. Охарактеризуйте поняття установки в соціальній психології?

8. Які найважливіші ознаки установок. Чи визначають вони поведінку особистості?

Література:

1. Андреева Г. М. Социальная психология М. – СПб., 2001 – 376с.
2. Битянова М. Р. Социальная психология: Наука, практика и образ мыслей: Учебное пособие. – М.: Изд-во ЭКСПО-Пресс, 2001.
3. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995 – 304с.
4. Маерс Д. Социальная психология: Учебник. – СПб.: Питер. – 2000.
5. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003 – 448с.
6. Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1990.

4. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ

Поточний і проміжний контроль проводиться на основі рейтингової системи за 10-бальною шкалою у два етапи (модулями) даного курсу.

Перший модуль виключає 1-4 теми. Загальна оцінка засвоєних студентами знань складається з оцінок рівня знань на практичних заняттях, зокрема:

Оцінка "відмінно" – коли студент дає теоретично і практично обґрунтовані відповіді з заданої проблематики, опанував широке коло наукової літератури, різноманітність теорій і гіпотез з даної проблеми, вміє самостійно аналізувати опрацьований матеріал.

Оцінка "добре" – коли студент володіє матеріалом на високому рівні, але допускає неточності в трактуванні окремих проблем, відчуває певні труднощі в теоретичному узагальненні.

Оцінка "задовільно" – якщо студент недостатньо знає матеріал, не може самостійно зробити висновки, пов'язати з теорією і практикою.

Оцінка "незадовільно" ставиться тоді, коли ним не засвоєний теоретичний матеріал, не виконані практичні завдання в обсязі, необхідному для одержання позитивної оцінки.

При отриманні остаточної оцінки структурного контролю крім усних відповідей враховується також:

- 1) письмова контрольна робота;
- 2) тест "словник базових понять";
- 3) активність на семінарах;
- 4) написання реферату;
- 5) участь у науково-практичній конференції за підсумками вивчення курсу;
- 6) участь в олімпіадах курсу та науковій роботі кафедри.

Студент, який виконав усі види робіт, передбачені навчальним планом, систематично відвідував лекції і семінари, допускається до здачі змістових модулів. Загальна оцінка засвоєння знань виставляється за результатами двох змістових модулів. Тоді рейтингова оцінка буде такою, яку студент отримав за результатами структурного контролю.

Недостатньою кількістю балів можна добрати за результатами вивчення другого модуля (5-8 теми). Загальна оцінка засвоєння знань із цих тем складається з оцінок, передбачених п.1-6. Усні відповіді оцінюються за десятибальною системою.

Зразок
контрольної роботи за результатами вивчення першого
модуля курсу “Соціальна психологія”

Варіант 1.

1. Поняття про предмет та завдання соціальної психології.
2. Сучасні напрямки розвитку вітчизняної соціальної психології.
3. Психологія і соціологія: проблеми взаємодії.

Варіант 2.

1. Структура соціальної психології.
2. Історія розвитку соціально-психологічних вчень.
3. Розвиток спілкування в онтогенезі.

Варіант 3.

1. Методологія дослідження малих груп в соціальній психології.
2. Розвиток соціально-психологічних ідей в Україні.
3. Поняття методології наукового дослідження.

Варіант 4.

1. Аналіз методів дослідження в соціальній психології.
2. Аналіз соціально-психологічних феноменів: соціально-психологічний клімат, групова сумісність, групова нормалізація, групова поляризація, групова ізоляція.
3. Засоби спілкування.

Варіант 5.

1. Проблеми виміру в соціальній психології, методи обробки даних дослідження.
2. Теорія “психології народів”, її суть та значущість.
3. Наслідування та його характеристика.

Варіант 6.

1. Експериментальний період в розвитку соціальної психології.
2. Методи обробки даних дослідження. Кількісний і якісний аналіз соціально-психологічного дослідження.
3. Навіювання.

Варіант 7.

1. Структура спілкування та її характеристика.
2. Поняття малої соціальної групи. Класифікація малих соціальних груп.
3. Психічне зараження.

Варіант 8.

1. Лідерство і керівництво в малих групах.
2. Функції спілкування.
3. Паніка.

Варіант 9.

1. Типи взаємодії у спілкуванні.
2. Механізми психологічного впливу в процесі спілкування.
3. Проблеми групи в соціальній психології.

Варіант 10.

1. Стили лідерства в групах.
2. Теорія “психології мас”, її завдання та основні положення.
3. Міжособистісне спілкування та його види.

Варіант 11.

1. Зворотний зв'язок у процесі сприймання людьми один одного. Форми і зворотного зв'язку.
2. Вербальна комунікація та її характеристика.
3. Лідерство і керівництво в малих групах.

Варіант 12.

1. Співвідношення формальної і неформальної структури взаємин в малій соціальній групі.
2. Практичні проблеми оптимізації спілкування.
3. Сім'я як соціально-психологічний феномен.

Варіант 13.

1. Методологія дослідження малих груп в соціальній психології.
2. Спілкування як форма вияву активності особистості.

3. Соціально-психологічна класифікація сім'ї.

Варіант 14.

1. Проблема спілкування в соціальній психології
2. Основні вимоги до наукового дослідження в соціальній психології.
3. Функції сім'ї.

Варіант 15.

1. Невербальна комунікація та її види.
2. Метод анкетування та його характеристика.
3. Соціально-психологічні проблеми сім'ї.

Варіант 16.

1. Комунікативна сторона спілкування.
2. Метод інтерв'ю та його характеристика.
3. Психологічні бар'єри спілкування.

Варіант 17.

1. Інтерактивна сторона спілкування.
2. Метод тестування та його характеристика.
3. Типи та види спілкування.

Варіант 18.

1. Перцептивна сторона спілкування.
2. Перші соціально-психологічні теорії.
3. Соціально-психологічне відображення як психологічний феномен.

Варіант 19.

1. Зв'язок соціальної психології з іншими науками.
2. Дошлюбні фактори, які впливають на стабільність шлюбу.
3. Динамічні процеси в малій групі.

Варіант 20.

1. Значення спілкування у життєдіяльності людини.

2. Фактори які впливають на стабільність шлюбу.
3. Ефекти перцепції.

**Зразок
контрольної роботи за результатами вивчення другого модуля
курсу “Соціальна психологія”**

Варіант 1.

1. Групові норми і нормативна поведінка.
2. Поняття особистості в соціальній психології.
3. Поняття установки в соціальній психології.

Варіант 2.

1. Становлення особистості в групі: соціальна роль, статус, позиція.
2. Характеристика великих соціальних груп.
3. Феномен групового тиску. Дослідження нормативного впливу групової більшості.

Варіант 3.

1. Соціально-психологічні характеристики етнічних груп.
2. Конформізм та конформність як складові нормативної поведінки в групі.
3. Міжособистісна сумісність. Поняття групової згуртованості.

Варіант 4.

1. Статутно-рольові параметри особистості.
2. Процес впливу меншості на групу.
3. Соціалізація підлітків.

Варіант 5.

1. Поняття референтних груп та їх характеристика.
2. Процес становлення особистості в групі.
3. Соціалізація старшокласників.

Варіант 6.

1. Позитивний вплив особистості в групі.
2. Поняття соціалізації в соціальній психології.
3. Класифікація психологічних криз життя.

Варіант 7.

1. Сфери соціалізації.
2. Поняття соціально-психологічної компетенції особистості.
3. Соціально-психологічна стабільність, як аспект соціальної стабільності.

Варіант 8.

1. Інститути соціалізації.
2. Соціальний та соціально-психологічний тип.
3. Соціальна установка та її характеристика.

Варіант 9.

1. Поняття ролі в соціальній психології.
2. Механізми соціалізації.
3. Соціальне життя як психологічний феномен.

Варіант 10.

1. Активність особистості як соціально-психологічний феномен.
2. Особливості українського національного характеру.
3. Соціалізація в зрілому віці.

Варіант 11.

1. Проблеми співвідношення особистості і суспільства.
2. Методи вивчення великих соціальних груп.
3. Соціально-психологічна природа особистості.

Варіант 12.

1. Соціально-психологічна характеристика натовпу.
2. Комунікативні властивості особистості в контексті комунікативної природи особистості.

3. Ідентичність як один із основних компонентів розвитку та становлення особистості.

4. КОРОТКИЙ ВИКЛАД ОСНОВНИХ ТЕМ КУРСУ “СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ”

Тема: Соціальна психологія як наука та її місце в системі наукового знання

План:

1. Сутність, структура, функції, категорії соціальної психології.
2. Предмет і завдання соціальної психології.
3. Взаємозв'язок соціальної психології з іншими галузями знання.
4. Перспективи розвитку соціальної психології.

Література:

1. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академ видав, 2003. – С.7-23.
2. Маерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – С.27-33.
3. Социальная психология / Под. ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача. – М.: Академия, 2001. – С.4-22.
4. Савчин М. В. Соціальна психологія. – Дрогобич: Відродження, 2000. – С.7-28.
5. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2001. – С.24-40.
6. Социальная психология в схемах и комментариях: Учебное пособие / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – С.7-45.
7. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995 – 304с.
8. Андреева Г. М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2001. – С.5-26.

З того часу як існують люди, які разом працюють і живуть, з того моменту, коли вони усвідомили необхідність осмислювати суспільне буття людини, існує, без сумніву, “соціально-психологічне мислення”.

Г. Гіши і М. Форверг.

– Як Ви вчините, якщо кого-небудь полюбите?

– Я створю ескіз цієї людини і постараюся, щоб вона стала схожою на нього.

– Хто? Ескіз?

– Ні. Людина.

Поєднання слів “соціальна психологія” вказує на специфічне місце, яке займає ця дисципліна в системі наукового знання. Як наука вона сформувалася на стику психології та соціології. Однак вона не є взаємодією двох методів дослідження чи механічним зближенням цих систем, а самобутньою наукою як за проблематикою, так і за логікою дослідження. Таким чином, для соціальної психології актуальним є вирішення двох завдань: і розробки практичних рекомендацій, і вдосконалення цілісної системи наукового знання з уточненням свого предмета, розробка спеціальних теорій і спеціальної методології дослідження.

Соціальна психологія – наука про взаємозв'язок соціального і психологічного, їх взаємодію, взаємозалежність, взаємовпливи на рівні окремої людини, спільності; про соціально-психологічні явища, які виникають в процесі соціальної взаємодії і характеризують індивіда і групу.

Соціальна психологія – це наука про вивчення закономірностей поведінки і діяльності людей, зумовлених включенням їх у соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп. (Г. М. Андреева).

Соціальна психологія – наука, яка вивчає, як люди думають один про одного і як ставляться один до одного (Д. Маєрс).

Коло об'єктів і предметів даної науки є широким, але зупинимось на основних акцентах:

1. *Домінування ситуації.* Чому ситуація впливає на людину і до кінця неможливо спрогнозувати її поведінку?

2. *Особистісна позиція.* Ми є творцями свого власного світу. Якщо група творить зло, то її члени або сприяють, або протидіють цьому. Після багатьох років тюрми одна людина ненавидить увесь світ, а інша продовжує активно боротися за добро і справедливість.

3. *Важливість пізнання.* Люди поведуть себе по-різному тому, що вони по-різному думають. Наша реакція на образу, спричинену другом буде залежати від того, як ми пояснимо собі те, що відбувається – як вороже ставлення або як наслідок не зовсім вдалого дня.

Структура соціальної психології в кожний історичний період розвитку є результатом взаємодії двох протилежних, але міцно

пов'язаних процесів: диференціації (поділ на складові) та інтеграції (об'єднання) її з іншими галузями науки (інтеграція як соціальної психології загалом, так і окремих її складових). Ця структура містить упорядковані знання про соціально-психологічну реальність і механізми її розвитку та функціонування, є системою взаємопов'язаних уявлень, понять, поглядів, теорій, концепцій про соціально-психологічну реальність різних рівнів: від соціально-психологічної програми поведінки окремих людей до соціально-психологічних явищ у макросередовищі.

Як навчальний курс, соціальна психологія охоплює такі розділи:

1) *науково-методологічний*. Розкриває місце і роль соціальної психології в системі наукового знання (її предмет, завдання, функції, категорії, методологічні основи та методи, питання еволюції соціально-психологічного знання);

2) *соціально-психологічні проблеми особистості*. Вивчає особистість як суб'єкт соціальної взаємодії та спілкування, психологічне відображення особистістю соціальних явищ у структурі групових відносин;

3) *соціально-психологічна характеристика спілкування*. Містить соціально-психологічні знання про спілкування, його види, рівні та функції, психологічні способи впливу в процесі спілкування та ін;

4) *соціальна психологія груп і міжгрупової взаємодії*. Висвітлює закономірності поширення суспільних інтересів, настроїв. Вивчає сферу соціально-психологічних груп, процесів – проблеми прояву соціально-психологічних явищ у малих соціальних групах (конформізм, соціально-психологічний клімат, психологічна сумісність тощо);

5) *особливості прикладної соціальної психології*. Йдеться про використання закономірностей соціально-психологічної реальності у різних сферах: політиці, бізнесі, управлінні і т. ін.

Функції соціальної психології як науки, по-перше, визначаються специфікою її об'єкта і предмета пізнання, по-друге, витікають із її особливої ролі серед інших галузей знання; по-третє, відображають її роль і значення у розкритті законів і закономірностей прояву психіки і поведінки людей і їх груп, їх впливу на життя і діяльність суспільства.

Виділяють наступні функції соціальної психології:

– *методологічну*, пов'язану з потребами визначення об'єкта і предмета соціальної психології; виявлення нею принципів і методів пізнання досліджуваних феноменів; формування концептуального та інструментального апарату науки; визначення шляхів практичного застосування у суспільному житті результатів емпіричних досліджень;

– *комунікативна* функція реалізується як система знань з проблем сприймання, передавання інформації, взаємодії і взаємовпливу людей;

– *гуманістична* функція полягає в дотриманні норм етики, моралі щодо індивідів та соціальних груп;

– *прогностична* функція передбачає формування соціально-психологічних прогнозів щодо співвідношення індивідуального і соціального, об'єктивного відображення соціально-психологічної реальності;

– *прикладна* функція забезпечує реалізацію практичних рекомендацій при вирішенні різноманітних завдань.

Стосовно категорій соціальної психології, то найбільш повне їх відображення представлено на рисунку (див рис. 1).

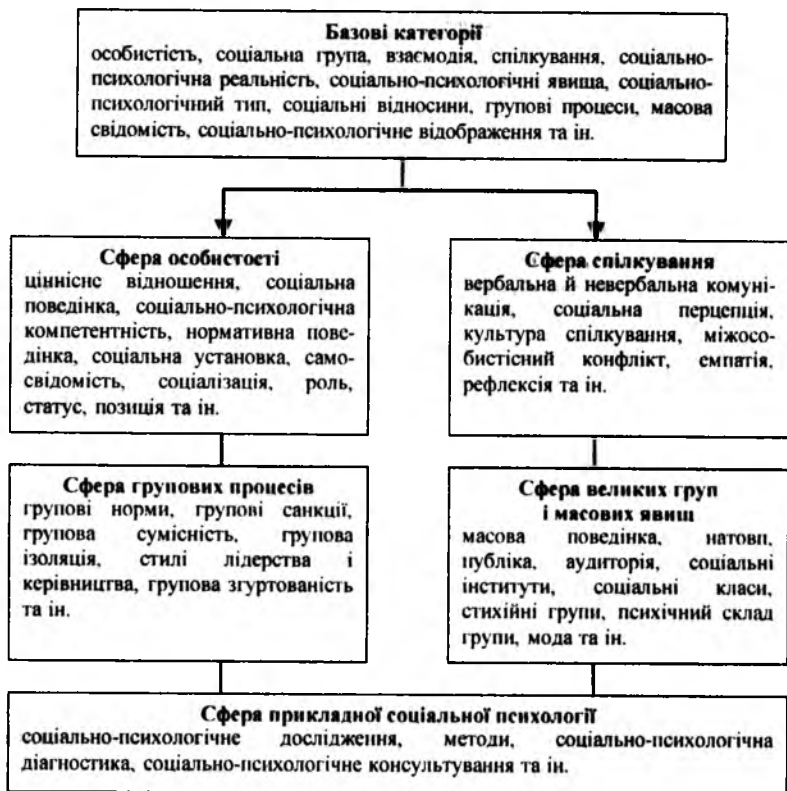


Рис.1. Категорії соціальної психології

Розвиток соціальної психології відбувався нерівномірно, звідси процес виокремлення її предмета включав в себе такі періоди:

1. Накопичення соціально-психологічних знань у сфері суспільних і природничих наук (з давніх часів і до середини XIX ст.).

2. Виокремлення соціальної психології із соціології і психології та формування її як самостійної галузі знання (друга половина XIX ст. – початок XX ст.)

3. Оформлення соціально-психології як самостійної науки (20-ті роки XX ст.)

Предметом соціальної психології є психічне як суб'єктивна перцепція об'єктивного, соціального й, одночасно, як ціннісне ставлення до нього, як регулятор соціального процесу, соціальної системи. У різні періоди розвитку соціальної психології її предмет визначався як:

– детермінація психічного, поведінки особи соціальними умовами;

– 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 їхньою спільною діяльністю, взаємодією та взаємовпливом.

Процес формування соціально-психології слід розглядати не тільки в хронологічному, але й в концептуальному плані. Спочатку соціальна психологія не могла чітко визначити свій предмет через залежність як від соціології, так і від психології, при цьому виділялося два підходи:

1. Згідно *соціологічного підходу* визначення предмета соціальної психології йшло від “зовнішнього” до “внутрішнього”, тобто від суспільства соціального оточення, групи до особистості.

2. За *психологічного підходу* основою предмета соціальної психології є особистість, її психологічні особливості, міжособистісні стосунки.

Найбільш відомими представниками соціологічного підходу вважають М. Рейснер та Л. М. Войтоловський. Рейснер у праці “Проблеми соціальної психології” (1925) розглядав масову поведінку людини, зумовлену широким соціальним оточенням, до якого включав виробничі відносини, класи суспільства, рівень розвитку виробничих сил. Для пояснення онтогенезу психічних процесів у психологію було введено нові категорії, за суттю соціальні, а не чисто психологічні, – взаємодія, спілкування, співробітництво. Не втрачаючи своєї головної функції – відображення людиною об'єктивної дійсності, функцій

орієнтації, управління індивідуальною поведінкою, психологічне водночас розглядається і як регулятор соціальних взаємин.

Соціальне виступає не зовнішнім чинником, під тиском якого відбувається трансформація внутрішнього (психологічного) життя людини, а його первинною основою. Безпосередній вплив одного індивіда на іншого є найпростішим соціально-психологічним явищем.

Зустрічні рухи, як з боку соціології, так з боку психології призводили не тільки до появи спільних об'єктів, а й до їх ототожнення. В центрі як соціальної психології, так і психології знаходиться індивід. Але соціальна психологія менше зосереджена на відмінностях між людьми, а більше на тому, як люди загалом оцінюють один одного і впливають один на одного.

У цілому відомі різні способи поєднати об'єктивність соціального та суб'єктивність психічного шляхом введення понять "групові уявлення" (Дюргейм), "соціальні настанови" (У. Томас, Знанецький), "соціальні уявлення" (Серж Московічі).

Таким чином, предметом соціальної психології є вивчення закономірностей виникнення, функціонування і прояву соціально-психологічних явищ на макро- і мікрорівнях, в різних сферах, в нормальних, ускладнених і екстремальних ситуаціях. Предмет прикладної соціальної психології складається з закономірностей психодіагностики, консультування і застосування психотехнологій в сфері соціально-психологічних явищ.

Завдання соціальної психології витікають з конкретизації її предмета:

- розв'язання загальних наукових проблем, пов'язаних із формуванням знань про соціально-психологічну реальність, пояснення процесу суб'єктивного відображення об'єктивної дійсності, розробленням соціально-психологічних концепцій про методи, методологію, способи соціально-психологічних досліджень;

- вивчення проблем, пов'язаних із змінами соціально-психологічної реальності, аналізом шляхів і засобів впливу на механізми її становлення, розвитку та функціонування;

- теоретичне осмислення місця і ролі людини, що розвивається в суспільстві, яке також змінюється; виявлення конкретних соціально-психологічних характеристик особистості, найпоширеніших її соціально-психологічних типів, комунікативних програм поведінки;

- дослідження відносин і спілкування, у тому числі в екстремальних і конфліктних умовах, а також у зв'язку з утвердженням у соціумі нової системи цінностей.

- вироблення теоретичних основ соціально-психологічної діагностики, консультування та надання допомоги.

Як наука, соціальна психологія тісно пов'язана з різноманітними галузями соціальних, психологічних, загальногуманітарних знань, збагачуючи їх своїми відкриттями. Та найтіснішим таким зв'язок є з психологією та соціологією, а звідси зі всіма решту галузями психологічної науки (психологією особистості, етнопсихологією, акмеологією, психологією конфлікту).

Останнім часом більшість психологів розглядають соціальну психологію як інтрадисциплінарну науку. Концептуальні методологічні проблеми соціальної психології ще не розв'язані. Сьогодні для соціальної психології характерною є увага до проблем суспільного розвитку, проблем управління процесом виробництва, виступають на передній план політична психологія, юридична психологія. З іншого боку, велике значення надається працям узагальнено теоретичного характеру.

Соціальна психологія акцентує увагу на таких проблемах: влада ситуації над особистістю, влада особистості над ситуацією важливість соціального пізнання інших людей та груп.

Тема: Проблеми соціально-психологічного дослідження*План:*

1. Принципи соціальної психології.
2. Основні вимоги до проведення соціально-психологічного дослідження.
3. Класифікація та характеристика методів соціальної психології.

Література:

1. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003 – 448с.
2. Социальная психология в схемах и комментариях: Учебное пособие / В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 288с.
3. Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2001. – С.47-68
4. Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – С.37-61.

Соціально-психологічне дослідження – вид наукового дослідження з метою вияву в поведінці та діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактором включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп.

Проблеми методології дослідження є актуальними для будь-якої науки, оскільки саме через збір емпіричного матеріалу наука збагачується новими факторами, законами та закономірностями. Крім того, у суспільстві виникають нові форми організації науки, створюються великі дослідницькі колективи, всередині яких вченим необхідно розробити єдину стратегію досліджень, єдину систему методів.

Загалом в науці під терміном “методологія” розуміють три рівні наукового підходу.

1. Загальна методологія – загальнофілософський підхід, загальний спосіб пізнання, який обирає дослідник. Сюди відносять різноманітні філософські системи і принципи.

2. Спеціальна методологія – сукупність методологічних принципів, які застосовуються в конкретній галузі знання. Інакше,

конкретна методологія – це реалізація філософських принципів стосовно специфічного об'єкта дослідження.

3. Сукупність конкретних методологічних прийомів дослідження.

Всі три рівні методології виокремлені умовно і в реальній практиці соціально-психологічних досліджень не можуть існувати один без одного, опираючись на загальні вихідні положення – принципи соціальної психології.



Тест (англ. test – проба, екзамен, випробування) – спеціально розроблені завдання і проблемні ситуації, використання яких у результаті кількісної та якісної оцінки може стати показником розвитку певних психологічних якостей, властивостей особистості.

Принцип соціальної і психологічної комплексності означає, що соціальна психологія, опираючись на дані інших соціальних наук про конкретні феномени, виділяє і вивчає в них свою „психологічну проблематику”.

Принцип соціально-психологічної причинності свідчить про те, що психологія різних груп людей – це явища, які мають психологічну природу, а тому і відображають характер. За своєю суттю вони представляють собою ідеальний образ оточуючої соціальної дійсності, який виникає в свідомості людей під її впливом і виступаючий регулятором їх відносин з цією дійсністю.

Принцип єдності соціально-психологічних явищ, середовища і активності показує залежність психологічного відображення від впливів зовнішнього середовища і суспільної діяльності людей. Середовище, спілкування і спільна активність, взаємодіючи, визначають специфіку психології різних груп.

Принцип соціально-психологічної системності означає, що стосовно індивідуально-психологічних і фізіологічних феноменів соціально-психологічна реальність знаходиться на вищому системному рівні і є складнішою за детермінованість, закономірності і механізми. В ній складніше проводяться цілеспрямовані зміни. Принцип соціально-психологічного розвитку показує, що, з одного боку, із зміною соціального середовища змінюється і соціальна психологія (свідомість) суспільства і його груп, а з другого – увесь процес соціально-психологічних змін безперервний, як безперервний і розвиток самого суспільства.

Принцип об'єктивності означає, що потрібно робити висновки на основі достовірних фактів, перевірених методами математичної статистики.

Крім названих, виділяють ще деякі інші принципи:

– принцип гуманізму (етичний аспект соціально-психологічного відображення, визнає і характеризує людину, групового суб'єкта діяльності в сфері спілкування на групових процесів як найвищу цінність);

– принцип активності (вказує на активний взаємозв'язок людей у процесі спільної діяльності, обумовлений актом виявлення творчої діяльності кожного);

– принцип зворотного зв'язку (означає, що соціально-нормативна регуляція може існувати лише тоді, коли партнери отримуватимуть інформацію про ефект міжособистісних відносин, тобто коли відбувається оцінка дій та вчинків співрозмовників).

Отже, окреслені принципи ґрунтуються на розумінні природи соціально-психологічного відображення як явища соціального за змістом і психологічного за формою та способом регуляції.

2. Соціально-психологічне дослідження починається з розробки програми вивчення об'єкта, яка передбачає:

– постановку проблеми, визначення завдань, об'єкта й предмета вивчення, уточнення головних понять, формулювання гіпотези;

– визначення емпіричних об'єктів дослідження (вибірка);

– розробку методики конкретного дослідження;

– апробацію методики, її удосконалення, перевірку надійності;

– збирання первинної інформації, яке супроводжується контролем надійності та вірогідності одержаних даних;

– логічну та кількісну обробку зібраних результатів;

– інтерпретацію результатів, висновки, звіт.

Зупинимось детальніше на окремих етапах дослідження. Насамперед, стосовно програми дослідження. Від її наукової

обґрунтованості значною мірою залежать результативність дослідження, значущість його теоретичних і практичних результатів. Програма – це теоретико-методологічна основа процедури дослідження: збору, обробки та аналізу даних. Звертають увагу на повноту та чіткість програми, однозначність визначення понять дослідження, продуманість гіпотези.

Гіпотеза дослідження – це припущення, сформульоване дослідником щодо наявності чи відсутності емпіричних зв'язків, залежностей між об'єктами чи явищами, що вивчаються. Гіпотеза може формуватися як окреме твердження або як система тверджень.

У процесі підготовки дослідження визначається його мета, формується гіпотеза, відповідно до якої виявляються залежні та незалежні змінні.

Незалежні змінні – це конкретні ситуації або явища, спеціально організовані дослідником. Зміни, які він очікує спостерігати та фіксувати, будуть залежними змінними. Наприклад, вивчається залежність ефективності управлінської діяльності керівника від стилю керівництва. У даному випадку незалежною змінною буде стиль керівництва. Ефективність управлінської діяльності – змінною, залежною від стилю керівництва.

Вибірка, або вибіркова сукупність індивідів, – це та їх частина, яка відібрана з усієї маси, що має назву “генеральна сукупність”. Вибіркова сукупність завжди об'єднана якоюсь спільною ознакою, що цікавить дослідника і відображає якості генеральної сукупності. Отже, генеральна сукупність – це те, що має вивчатися, а вибіркова сукупність – це те, що реально досліджується. Саме тому вибірка повинна адекватно відображати генеральну сукупність, тобто бути репрезентативною (представницькою). Але не завжди репрезентативність вибірки залежить від кількості піддослідних – інколи в дослідженні кількісний показник не відіграє важливої ролі.

У ході збору первинної інформації важливо дотримуватися наукової етики (принципу добровільності участі піддослідних в експерименті, використання одержаних даних лише з науковою метою тощо). Головне завдання дослідження – одержання надійної та вірогідної інформації. Після проведеної роботи дослідник опрацьовує доброякісну частину матеріалу (протоколи, анкетування, дані експерименту) вручну або за допомогою комп'ютерних програм.

Інформація, одержана в ході проведення дослідження, повинна відповідати вимогам точності, обґрунтованості та надійності.

Точність інформації залежить від чутливості використаних методик до вимірювання досліджуваних якостей. Обґрунтованість (валідність) соціально-психологічної інформації визначається придат-

ністю методу дослідження (вимірювання) саме тих якостей об'єкта, які вивчаються. Надійність інформації, або її вірогідність, означає стабільність результатів при повторних експериментах різних дослідників.

Інтерпретація одержаних після обробки та аналізу даних – це творчий процес, який не піддається алгоритмізації й потребує врахування і використання багатьох інших даних теоретичних та емпіричних досліджень.

Дослідження не вважається закінченим, доки не написаний повний звіт про нього.

3. Методи, які застосовуються в соціальній психології для збору емпіричних даних, є деякою мірою міждисциплінарними і застосовуються в інших суміжних науках: психології, педагогіці, соціології. Розвиток і вдосконалення соціально-психологічних методів відбувається нерівномірно, що позначається на складності їх систематизації. Усю сукупність методів ділять на дві групи – методи збору інформації та її обробки (Г. М. Андреева 1972, 1995; В. А. Ядов 1995). Існують і інші класифікації методів, наприклад, спостереження, експеримент і опитування (включаючи анкетування, інтерв'ю, соціометрію та тести) (Е. С. Кульмін 1973). Найбільш відома класифікація методів передбачає виділення трьох груп методів: методи емпіричного дослідження (спостереження, аналіз документів, опитування, групова оцінка особистості, соціометрія, тести, апаратурні методи, експеримент); методи моделювання та методи управлінсько-виховного впливу (А. Л. Свенціцький 1977).

Особливо важливим для методології соціальної психології є виокремлення й класифікація методів соціально-психологічного впливу, що пов'язано зі зростанням ролі соціальної психології у вирішенні соціальних проблем. Зазвичай вказану групу методів ділять за такими дихотомічними основами, як міра активності (активні / пасивні), рівень організованості (організовані / стихійні), спрямованість (прямі / опосередковані). А. Л. Журавльов (1990) виокремлює також такий критерій, як мета впливу.

До основних тенденцій розвитку соціально-психологічних методів дослідження належать:

– підвищення надійності методів для збору емпіричної інформації за рахунок організації процедури виміру (підвищення якості операціоналізації понять, використання процедур шкалювання ознак об'єкта, стандартизація правил збору первинної інформації та її обробки), а також шляхом алгоритмізації самого дослідження;

– “комп’ютеризація” методів – розробка комп’ютерних аналогів існуючих методик дослідження, створення комп’ютерних технологій збору емпіричної інформації, в тому числі комп’ютерних мережових варіантів;

– комплексне використання методів збору емпіричної інформації, поєднання різних прийомів виміру, а також джерел інформації (тести, опитувальники, експертні оцінки і т. ін.);

– підсилення значення методів, які б зводили до мінімуму суб’єктивний вплив дослідника на процес дослідження;

– розробка “провокуючих методів” збору інформації, “активної стратегії” дослідження, тобто цілеспрямоване створення в природних умовах ситуацій соціальної взаємодії з метою викликати (актуалізувати) певне соціально-психологічне явище (наприклад, ситуації конфлікту, соціальної взаємодії і т. ін.).

Мета впливу	Назва групи методів	Методи
Оптимізація	Оптимізуючі	Формування сприятливого психологічного клімату, тренінг спілкування, комплектування сумісних груп
Інтенсифікація (стимулювання, активізація)	Інтенсифікуючі	Прийоми раціональної організації праці, комплектування згуртованих груп
Управління	Керуючі	Психологічний відбір, розстановка кадрів, планування життєздатності груп
Розвиток, формування	Розвиваючі	Групова підготовка, навчання й виховання
Попередження	Профілактичні	Способи корекції психологічних якостей індивіда й групи
Оцінка	Діагностичні	Атестація, самоатестація
Інформування	Інформуючі	Психологічне консультування

Таблиця 1. Класифікація методів соціально-психологічного впливу.

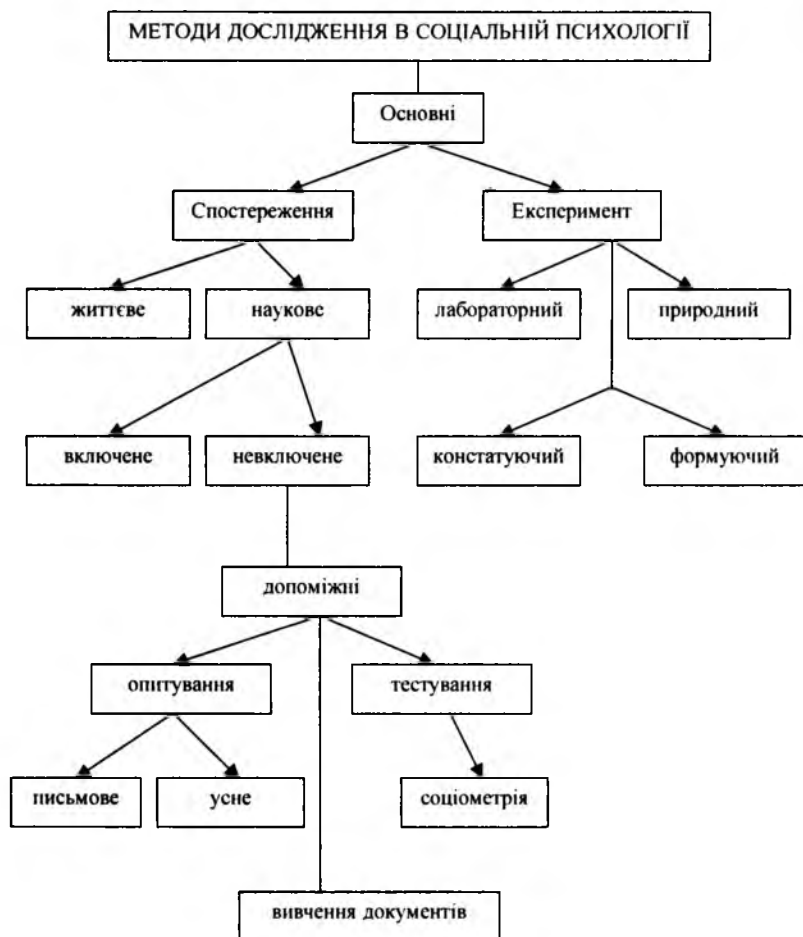


Рис. 1. Методи соціальної психології як науки

Тема: Соціально-психологічний аналіз феномену натовпу

План:

1. Проблема натовпу в поглядах Г. Ле Бона.
2. Погляди Г. Тарда на феномен натовпу.
3. Сучасні точки зору на процеси в натовпі.

Література:

1. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб., 2002. – С.556.
2. Блуммер Г. Коллективное поведение // Психология масс. – Самара. – 1998. – С.535-588.
3. Богомолова Н. Н., Донцов А. Й., Фоломеева Т. В. Психология больших социальных групп: новые судьбы, новые подходы // Социальная психология в современном мире. – М., 2002. – С.132-147.
4. Грушин Б. А. Массовое сознание. – М., 1987. – 368с.
5. Орбан-Лембрик Л. Чутки як соціально-психологічне явище // Соціальна психологія. – № 3. – 2004. – С.47-62.
6. Почебут Л. Г. Социальная психология толпы. – СПб.: Речь, 2004. – 240с.
7. Ле Бон Г. Психология толп. – М., 1998. – 257с.
8. Фрейд З. Психология бессознательного. – М., 1989. – 448с.
9. Тард Г. Социальная логика. – СПб., 1996. – 288с.

Холодною зимою громада дикобразів тиснеться близько один до одного, щоб захистити себе від замерзання взаємною теплою. Однак скоро вони відчувають взаємні уколи, які заставляють їх віддалятися один від одного. Коли ж потреба в теплі знову наближає їх один до одного, тоді повторюється та ж сама біда, так що вони кидаються між цими двома незгодами, поки не знайдуть оптимальної відстані, яку вони зможуть перенести найкращим чином.

А. Шопенгауер

Натовп і масовидні явища давно привертали увагу дослідників з різних причин. По-перше, у всі історичні періоди народ, маси відігравали рушійну роль у розвитку суспільства та консолідації

етносу; по-друге – у натовпі кардинально змінюється психіка людини, правила і норми втрачають свою регулятивну функцію, що зумовлює складність і легкість керування натовпом.

Сучасні суспільно-політичні умови в державі вимагають в оновленому контексті розглянути соціально-психологічні процеси в натовпі, способи і механізми керування ним, роль лідера як організатора колективної поведінки, а також трансформацію натовпу в організовану групу.

Аналіз наукової літератури засвідчує, що найбільш повно і ґрунтовно феномен натовпу висвітлюється в працях Г. Ле Бона, через призму бачення Г. Тарда, психоаналітичну концепцію З. Фрейда та його послідовників. Обґрунтованим і перспективним є сучасне розуміння феномену натовпу (Л. Г. Почебут, Н. М. Богомолова, О. І. Донцов, Т. В. Фоломєєва, Б. А. Грушин та ін.). Зупинимось детальніше на розгляді зазначених підходів.

“Божественне право має повинно замінити божественне право королів. Не на зборах царів, а в душі натовпу звершуються тепер долі націй”, – стверджував Г. Ле Бон. Він назвав ХХ століття ерою натовпу, присвятивши аналізу цього феномену більшу частину свого життя. Г. Ле Бон розглядав три основні проблеми:

1. Психологія індивідів, які складають натовп.

2. Психологія натовпу як єдиного утворення.

3. Психологія лідерів, які керують натовпом і навіюють йому свої ідеї.

Аналізуючи проблему індивіда в натовпі, Г. Ле Бон під поняттям “натовп” розуміє зібрання індивідів, що має зовсім нові риси, які відрізняються від рис, притаманних окремим індивідам, які входять до складу цього зібрання. Вчений відкрив психологічний закон духовної єдності натовпу, який проявляється в тому, що свідомість особистість зникає, а почуття та ідеї індивідів, які утворюють натовп, приймають один і той самий напрям. Утворюється колективна душа, яка носить тимчасовий характер і дуже визначені особливості.

Поява таких специфічних властивостей зумовлена, на думку дослідника, наступними причинами. Перша полягає у впливі інстинктів, які притуплюють почуття відповідальності перед іншими людьми. Друга пов'язана з таким психологічним явищем, як зараження. “У натовпі будь-яке почуття, всяка дія піддається зараженню до такої міри, що індивід дуже легко приносить в жертву свої особисті інтереси інтересу колективному. Людина здатна на подібну поведінку тільки тоді, коли вона складає частку натовпу”, – твердив дослідник. Третя причина – і найголовніша – це сприйнятливості до навіювання. На підставі спостережень за людьми в натовпі, вчений помітив, що

індивід, перебуваючи довгий час в діючому натовпі, перебуває в такому стані, який нагадує гіпнотичний стан. Протидіяти навіюванню здатні тільки ті люди, які володіють достатньо сильною індивідуальністю.

Підсумують аналіз постаті індивіда у натовпі наступні цитати з праць Г. Ле Бона: “Стаючи частиною натовпу, людина опускається на декілька щаблів нижче по драбині цивілізації. В ізольованому стані він, можливо, був би культурною людиною, в натовпі – це варвар, тобто істота інстинктивна”.

“Індивід в натовпі – це піщинка серед маси інших піщинок, які піднімаються і відносяться вітром”.

Стосовно психології натовпу Г. Ле Бон виокремлює п'ять основних якостей натовпу:

1. Імпульсивність, мінливість і роздратованість натовпу.
2. Податливість навіюванню і легковірність натовпу.
3. Перебільшення і односторонність почуттів натовпу.
4. Нетерпимість, авторитетність і консерватизм натовпу.
5. Моральність натовпу.

За умови позитивних намірів натовп здатний на прояви відданості, самопожертви і безкорисливості. Серед процесів, які керують натовпом, найважливішими є мислення, роздуми, уява і переконання.

Мислення натовпу містить декілька найважливіших ідей, які є відносно стабільними на увесь час існування натовпу. Загалом ідеї, які опановують натовпом, діляться на два типи: перший – короточасні й скороминучі ідеї; другий – ключові ідеї, які є доктриною натовпу (релігійні, демократичні ідеї тощо).

Ідеї приживаються і сприймаються натовпом, коли втілюються через просту, категоричну, лаконічну форму (гасла, лозунги, заклики). Причому, на думку дослідників, спочатку потрібно отримати згоду натовпу, бо негативна відповідь мобілізує захисні сили організму і блокує на якийсь час сприйняття інформації.

Найпродуктивніше ідеї втілюються через образи (колір, символ, архетип). Однак ідея приймається натовпом не одразу, вона повинна проникнути в сферу несвідомого і стати почуттям.

Роздуми натовпу. Натовп не роздумує, не переносить ні суперечок, ні протиріч. Навіювання цілком оволодіває його мисленнєвими здібностями. Натовп або приймає, або відкидає ідеї цілком, прагне негайно перетворити їх у дійсність.

Уява натовпу. Уява натовпу дуже розвинена, активна у сприйнятті нових вражень. На натовп не можна впливати, діючи на її розум, тобто діючи шляхом доказів. Натовпу потрібно завжди

представляти події в цілісних образах. Тільки той, хто володіє мистецтвом справляти враження на уяву натовпу, той і володіє мистецтвом нею керувати.

Переконання натовпу. Переконавання в натовпі приймають спеціальну форму, яку Г. Ле Бон назвав релігійним почуттям.

Отже, Г. Ле Бон першим сформулював парадигму вивчення натовпу. Усі інші вчені, які досліджували натовп, діяли в рамках цієї парадигми.

Французький юрист і соціолог Г. Тард через явище наслідування намагався пояснити всі суспільні процеси: “Прагнення людини до наслідування – одна з найрізкіших рис її природи. Увесь соціальний світ представляє собою різноманітні види наслідування: наслідування-мода або наслідування-звичка; наслідування-симпатія або наслідування-підкорення; наслідування-освіта або наслідування-виховання; нарешті добровільне рефлексивне наслідування”.

Дослідник стверджує, що особливим видом натовпу є публіка. Публіка, на його думку, – це духовна спільність індивідумів, фізично розділених, але об'єднаних чисто розумовим зв'язком. Заслужують на увагу виокремлені дослідником відмінності між публікою і натовпом. По-перше, належність (можна належати до різних видів публіки і тільки до одного натовпу); по-друге, міра терплячості (натовп більш нетерплячий, ніж публіка до суперечливих думок, суджень); по-третє, публіка – це потенційний натовп; по-четверте, будь-який натовп підкоряється вождю, публіка не підкоряється, вона надихається публіцистом, журналістом, письменником; по-п'яте, натовп менш однорідний, ніж публіка; по-шосте, публіка – це своєрідний вид комерційної клієнтури.

Г. Тард дослідив вплив тендерних відмінностей на натовп; вплив вікових особливостей на процеси, які протікають в натовпі; етапи формування натовпу, а також класифікації натовпу. На підставі досліджень вчений зробив узагальнення про те, що натовп не здатний до розумних дій, а тільки окрема людина може мислити і діяти раціонально. До таких людей з сильними вольовими якостями він відносив релігійних діячів, політиків, вождів.

На початку ХХ століття З. Фройд намагався вирішити конфлікт між людиною і суспільством через аналіз масових спільнот. З. Фройд використовує поняття “маса” як синонім до терміну “натовп”. Відповідаючи на запитання, як маса може впливати на окрему людину і в чому полягають психічні перетворення, які людина відчуває в натовпі, З. Фройд стверджував, що життя людини складається з динаміки свідомого і несвідомого та їх постійної протидії. Саме в масі

виникає механізм емоційної прив'язаності, який З. Фройд позначив як "ідентифікація".

В цілому психоаналітична концепція висуває основну ідею про те, що маса людей виникає і функціонує через механізм ідентифікації людей між собою і вождем. Психічне перетворення людини в масі полягає в тому, що вона відмовляється від прав на власне життя і передає усі функції вождю. У результаті цього контроль свідомого над несвідомим слабшає, витіснені раніше елементи психіки та інстинкти виринаються на свободу і регулюють поведінку людини.

Л. Г. Почебут при аналізі феномена натовпу виокремлює такі ключові положення: натовп є короткочасною природною спільнотою; люди свідомо не домовляються про правила, норми і закони поведінки в натовпі; на час перебування в натовпі більшість людей підкоряється владі інстинктів, котрі на певний період стають провідними регуляторами соціальної поведінки; Перебування в натовпі – це одна із передумов втрати людиною культурних форм поведінки; домінування інстинкту призводить до ослаблення волі, і людина психологічно й соціально випадає із рамок культури та стає беззахисною перед переконуючим впливом вождя; у будь-якому натовпі можуть бути люди, які не піддаються волі інстинкту, саме вони в певній ситуації можуть стати вождями натовпу.

Н. М. Богомолова, О. І. Донцов, Т. В. Фоломєєва описують соціально-психологічний облік натовпу такими рисами:

1. Добровільність членства, відкритість кордонів і здатність до мимовільного росту. Посилаючись на думку Г. Тарда, вони підкреслюють, що натовп сам по собі породжує натовп.

2. Прямий фізичний контакт учасників, котрий здатний багаторазово підсилити ідентифікацію людей один з одним, викликати такі механізми взаємодії, як наслідування і "психічне" зараження. У результаті чого відбувається синхронізація (консолідація, вирівнювання) та інтенсифікація (акцентуація, підсилення) їх емоційного стану і установок.

3. Анонімність і рівність людей у натовпі. За такої поведінки людина втрачає не тільки персональний простір, але і стать, вік, національність, соціальний статус. Це призводить до того, що індивідуальність і почуття особистої відповідальності за власну поведінку і дії оточуючих слабнуть.

4. Нестримність прагнення до мети є "класичною характеристикою натовпу". Звідси імпульсивність, екзальтованість почуттів та їх поляризація.

5. Наявність явного або скритого керівного центру, лідера натовпу.

Сучасні дослідники натовпу та масовидних явищ сконцентрують свою увагу на масових комунікаціях та способах їх поширення в натовпі. Зокрема, у натовпі циркулюють різного роду чутки – від неймовірних до агресивно-панічних. Загалом природа поширення і виникнення чуток включає декілька чинників і мотивів, котрі на це впливають. Найперше йдеться про компенсацію емоційної недостатності. Тобто той, хто повідомляє інформацію, дістає задоволення від реакції слухача. Слухач, у свою чергу, також отримує задоволення від сприймання нового, раніше не чутого, невідомого, такого, яке, на його думку, є надзвичайно важливим.

Наступним суттєвим чинником, який впливає на виникнення й поширення чуток, дослідники називають утвердження особистості. Сутність його в тому, що за допомогою тієї чи іншої чутки особа намагається завоювати авторитет у групі, сформувати певну установку стосовно себе, сприятливе ставлення до себе з боку членів групи. Бажання людей попередити інших про певну небезпеку, а також неусвідомлене прагнення зменшити власне особистісне напруження, розділити свій страх, своє хвилювання зі слухачами також відносять до вагомих чинників поширення чуток. Особливо це стосується чуток панічних. Спричинити їх виникнення і поширення може й особистісне озлоблення, ворожі почуття стосовно інших. Такі мотиви слугують передусім для поширення агресивних чуток.

Сприятливим підґрунтям для поширення чуток є аудиторії, де панує бездіяльність, одноманітність, нудьга. У такому випадку чутка стає засобом збудження аудиторії. Тут можуть поширюватися та циркулювати неймовірні чутки.

Чутки з'являються тоді, коли засоби масової комунікації не роз'яснюють певні події, що знімало б психічну напругу. Інформація, яка міститься в чутках, зазвичай задовольняє певну психологічну потребу, інтерес людини чи групи людей, не задоволений іншими засобами. Тобто можна вважати, що незадоволений інтерес і очікування отримати задоволення від інформації є важливим мотивом сприймання і відтворення почутого. Не менш вагомою умовою, яка також сприяє поширенню чуток, є дефіцит надійної інформації. При цьому важливу роль відіграє джерело інформації: воно має бути для даної аудиторії престижним, користуватися її довірою.

Водночас циркуляція чуток, перш за все чуток-страховищ, як виявилось, може у деяких випадках знижувати емоційну напругу у великій групі (через ідентифікацію за аналогією "усім погано"). Емоційне напруження саме по собі служить додатковим чинником виникнення чуток. Водночас довготривала, позбавлена емоцій і значущих подій ситуація сприяє тому, що потреба у враженнях

реалізується за рахунок циркуляції чуток. Загалом, коли йдеться про достатньо масштабні аудиторії і політично значущі події та проблеми (більшу частину відомостей про які люди часто отримують не емпірично, а через різні канали масової і міжособистісної комунікації), то дефіцит надійної інформації визначається відношенням двох складових: кількості офіційних повідомлень на дану тему на даний час і ступеня довіри до джерела офіційних повідомлень.

Таким чином, натовп є короткочасною природною спільнотою, в якій втрачаються культурні норми і цінності, а домінуючими є інстинкти. У натовпі найбільше діють механізми наслідування, ідентифікації та емоційного зараження. Натовп – це один із способів формування колективного несвідомого, змістом якого є інстинкти і спільно пережиті почуття. Спільне переживання колективного несвідомого може бути корисним для психіки людини і для суспільства в цілому. Позитивна роль колективного несвідомого можлива тільки за умови позитивних почуттів та емоцій. Таким чином, колективне несвідоме сприяє згуртованості групи, суспільства, етносу. А негативні почуття призводять до розпаду групової спільноти.

Проведений соціально-психологічний аналіз феномену натовпу актуалізує низку перспективних проблем, які вимагають свого вирішення. Серед них найважливішими є наступні: взаємодія еліти і натовпу; роль лідера як скеровуючої сили в натовпі; вивчення ефектів соціальної поступливості та притягальної сили натовпу; керування натовпом в екстремальних ситуаціях та під час паніки; поширення чуток в натовпі та ін.

Тема: “Проблема особистості: соціально-психологічний аспект аналізу”

План:

1. Особистість як невід’ємна складова суспільства. Взаємозв’язок між поняттями “особистість”, “індивід”, “індивідуальність”.
2. Соціально-психологічна структура особистості.
3. Соціалізація особистості: сфери, стадії, інститути й механізми.
4. Соціальна установка особистості.
5. Статус, позиція, роль як показники становища особистості в групі.

Література:

1. Бурлачук Л. Ф., Келесі М. Про критерії розвитку особистості // Вісник Київського університету. Серія: Соціологія. Психологія. Педагогіка. – Вип.2. – К., 1996. – С.90-93.
2. Донченко Е. А. Социетальная психика. – К., 1994.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб., 2000.
4. Милтс А. А. Гармония и дисгармония личности: Пер. с латыш. – М., 1990.
5. Орбан Л. Э. Становление личности: Монография. – М., 1992.
6. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академ видав, 2003. – 448с.
7. Психологія професійної діяльності і спілкування / За ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджука. – К., 1997.

Що таке особистість? На це запитання психологи відповідають по-різному. І в цьому різноманітті проявляється складність самого феномену особистості. Кожне із визначень особистості, яке є в літературі (якщо воно включене в розроблену теорію й підтверджено дослідженнями), заслуговує того, щоб урахувати його в пошуках глобального визначення особистості.

У поняття “особистість” звичайно включають такі якості, котрі є більш-менш стійкими і свідчать про індивідуальність людини, визначаючи значущі для людей вчинки.

Особистість – це людина, взята в системі таких її психологічних характеристик, котрі соціально зумовлені, проявляються в суспільних зв’язках і стосунках, є стійкими, визначають моральні вчинки людини, які мають істотне значення для неї самої й оточуючих.

Між поняттями “людина”, “індивід”, “особистість”, “індивідуальність” є певні відмінності (див. Рис.1). Найширшим поняттям є “людина”, оскільки воно включає в себе сукупність усіх людських рис, які притаманні людям незалежно від того, чи є вони в



Рис.1

конкретно взятої людини. Індивід – це конкретний представник людського роду у сукупності психологічних та біологічних ознак. Індивідуальність – це найвужче поняття, яке містить в собі тільки ті індивідуальні й особистісні якості людини, таке їх поєднання, яке відрізняє конкретну людину від інших людей.

До загальної структури особистості включають здібності, темперамент, характер,

вольові якості, емоції, мотиви, соціальні установки.

Здібності – це індивідуально стійкі якості людини, які визначають її успіхи в різних видах діяльності.

Темперамент включає ті якості, від яких залежать реакції людини на інших людей і соціальні обставини.

Характер містить якості, які визначають вчинки стосовно інших людей.

Вольові якості охоплюють декілька спеціальних особистісних якостей, які впливають на прагнення людини до досягнення поставлених цілей.

Емоції й мотивація – це, відповідно, переживання й спонуки до діяльності.

Соціальні установки – переконання й стосунки людей.

Особистість виражає належність людини до певного суспільства, певної історичної епохи, культури, науки, традицій тощо. Поняття “особистість” має сенс лише в системі суспільних відносин – там, де може виявлятися соціальна роль чи сукупність ролей. Ідеться не про своєрідність і різноманітність цих ролей, а насамперед про специфічне розуміння індивідом своєї ролі, про внутрішнє ставлення до неї, вільне й зацікавлене чи вимушене й формальне її виконання.

Для пізнання особливостей формування властивостей особистості, у тому числі й соціально-психологічних, необхідно розглядати її життя в суспільстві, її рух у системі суспільних відносин. Без

колективу, групи, людських спільностей особистість у її діяльній соціальній сутності неможлива, тому охарактеризувати її можна тільки в системі міжособистісних стосунків, у колективній діяльності. Суспільство для особистості є не просто зовнішнім середовищем, а певною системою взаємозв'язків.

Різноманітні концепції співвідношення особистості та суспільства є методологічною платформою різних наукових шкіл, засобом визначення їх стратегії й тактики.

Прогресивні зміни механізмів соціально-психологічного відображення, способів поведінки, видів діяльності людини зумовлені єдністю соціальних впливів з її природними можливостями. Багато вчених стверджує, що вивести закономірності взаємозв'язку особистості й суспільства, умови й чинники, які впливають на цей процес, послуговуючись даними тільки психології, соціології, етнографії, медицини чи біології, неможливо. Потрібна міждисциплінарна кооперація, що дало б змогу врахувати всі наукові досягнення у вивченні людини.

Прагнучи розширювати сферу спілкування та впливу, досягти взаєморозуміння, з'ясувати причину власної поведінки та вчинків інших, особистість вступає в активну взаємодію з оточенням, тобто виявляє активність.

Активність особистості – здатність особистості ініціювати зміни в процесі відносин з навколишнім світом.

Основу активності особистості становлять потреби як рушійні сили її розвитку. Виявляється активність у соціумі може по-різному: оптимально використовуючи природні здібності й можливості, знаходячи оптимально-індивідуальний темп життя, своєчасно залучаючись до соціальних процесів тощо. Спонукає людину до активної дії конкретна мета, що має перспективу. Саме за таких умов у неї з'являється сильна внутрішня потреба, яка й зумовлює активність. Результатом активності є формування самосвідомості особистості, власного рефлексивного "Я", нової установки, а також потреби у нових соціальних і міжособистісних відносинах.

Вітчизняний психолог Сергій Рубінштейн (1889-1960) стверджував, що розвиток індивідуального – це здатність особистості ставати суб'єктом, досягаючи в цьому становленні найвищого рівня суб'єктивності. Внутрішня природа особистості виявляється лише через відображення зовнішнього. Отже, психічне одночасно є і реальністю, і її відображенням. В основі цих міркувань лежить теза про те, що соціальне (зовнішнє) співвідноситься з індивідуальним (внутрішнім), діє через нього і тому від нього залежить. Водночас внутрішнє має і своє безпосереднє джерело активності та розвитку,

результатом чого є не тільки перетворення зовнішнього соціального середовища, а й формування специфічно цілісного, відносно самостійного внутрішнього світу індивіда. При цьому суперечність між зовнішнім та внутрішнім стає джерелом розвитку особистості в суспільстві.

У такому контексті людина мислиться одночасно і залежною від соціуму, і самодостатньою, вільною особистістю. Психологія виокремлює такі ознаки свободи психологічних феноменів:

– здатність людини визначатись у своїй діяльності незалежно від зовнішніх чинників (завдяки тому, що вона може довільно обирати потреби, породжені цими чинниками);

– можливість людини створювати принципово новий для її досвіду продукт;

– побудова програми поведінки та діяльності на основі набутого досвіду.

За таких умов людська психіка здатна не лише підкорятися зовнішнім чинникам, а й діяти самостійно. Однак жодні зовнішні впливи не можуть спричинити активність людини, якщо вони не стануть мотивами, не будуть суб'єктно осмислені особистістю.

Отже, аналіз співвідношення особи і суспільства дає змогу розкрити в особистості суттєве, типове, що законом ірно формується в конкретно-історичній системі і соціальних відносин, у межах класу або соціальної групи, соціального інституту й соціальної організації, до яких вона належить.

На цьому ґрунтується сучасне бачення проблеми планування особистісного розвитку, системи становлення та формування індивіда в соціальному середовищі, урахування в цьому процесі індивідуальної своєрідності людини, можливості здійснення нею однієї і тієї самої діяльності психологічно різними шляхами, рефлексії як внутрішнього механізму розвитку особистості, ставлення до індивіда як до найвищої цінності, носія національного світогляду, суспільних інтересів і настроїв. Такий підхід дає змогу з'ясувати співвідношення особистості й суспільства, конкретизувати об'єктивні та суб'єктивні умови ефективності розвитку індивіда в суспільстві.

Становлення та розвиток індивіда в соціумі відбувається в діалектичному поєднанні можливого та дійсного, необхідного й достатнього. У цьому процесі можуть виявлятися ствердження і заперечення; соціалізація, десоціалізація та ресоціалізація; орієнтація в основному на зовнішні регулятори і саморегуляція, самоактуалізація, саморозвиток, незалежні від зовнішньої детермінації; свобода і необхідність; творення й репродукування; індивідуалізація і деперсоналізація; поступально-прогресивне й регресивне; кризові й

стабільні періоди життя індивіда як узгодження “індивідуального” та “соціального” у процесі соціалізації; почуття власної гідності як основи благополуччя соціального життя особистості в соціальній групі й утрата відчуття індивідом соціальної реальності тощо.

Взаємодія особистості й суспільства є процесом засвоєння індивідом соціально-психологічного досвіду, переходу від абстрактної можливості у реальне володіння соціальним статусом.

На цьому ґрунтується сучасне бачення проблеми планування особистісного розвитку, системи становлення та формування індивіда в соціальному середовищі, урахування в цьому процесі індивідуальної своєрідності людини, можливості здійснення нею однієї й тієї самої діяльності психологічно різними шляхами, рефлексії як внутрішнього механізму розвитку особистості, ставлення до індивіда як до найвищої цінності, носія національного світогляду, суспільних інтересів і настроїв. Такий підхід дає змогу з'ясувати співвідношення особистості й суспільства, конкретизувати об'єктивні й суб'єктивні умови ефективності розвитку індивіда в суспільстві.

Соціально-психологічні орієнтири дослідження особистості. Соціально-психологічний погляд на проблему особистості має чітку специфіку, чим суттєво відрізняється від трактування її в межах соціології й психології. Система соціологічного знання зорієнтована на аналіз об'єктивних закономірностей соціального розвитку. Головну увагу вона приділяє макроструктурам суспільства (соціальним інститутам, законам їх функціонування, структурі суспільних відносин). У полі зору цього аналізу перебуває й особистість, оскільки без урахування її поведінки, діяльності неможливо зрозуміти зміст і механізм дії законів суспільного розвитку. Правда, особистість у цьому контексті фігурує як представник певної соціальної групи, вона важлива не як індивідуальність, а як продукт суспільних відносин, як соціальний тип.

Соціальний тип – узагальнене відображення сукупності істотних соціальних якостей особистостей, що належать до певної соціальної спільності.

Соціологічний аналіз особистості зосереджений на проблемі її соціальної типології. Однак це не означає, що поза полем зору соціології перебувають конкретні особистості, знання про які є знанням про втілення в них значущих для групи характеристик і про те, як групи репрезентують особистість у різних групових діях.

Соціально-психологічний підхід відрізняється від психологічного підходу передусім баченням структури особистості. Російський психолог Костянтин Платонов (1906-1984), вивчаючи проблему

взаємозв'язку особистості і суспільства, виокремив у структурі особистості чотири під-структури (рівні): *біологічно зумовлена підструктура* (темперамент, статеві, вікові, патологічні властивості психіки), *психологічна підструктура* (індивідуальні властивості окремих психічних процесів, які стали властивостями особистості, – пам'яті, емоцій, відчуттів, мислення, сприймання, почуттів і волі), *соціальний досвід* (набуті людиною знання, навички, вміння і звички), *спрямованість* (нахили, бажання, інтереси, потяги, ідеали, індивідуальна картина світу, переконання). Ці підструктури різняться між собою “наявністю” соціального і біологічного в кожній. Якщо загальна психологія концентрує увагу на трьох перших підструктурах, то соціальна психологія аналізує, як правило, четверту, оскільки соціальна детермінація особистості реалізується переважно на цьому рівні. Структурні складові особистості існують в єдності, зв'язку і взаємодії. Особистісні якості, властивості, психічні процеси, темперамент, риси характеру, здібності людини, її потреби, інтереси та ідеали мають своєрідні, неповторні індивідуальні особливості, які позначаються на всьому: пізнавальній діяльності, навчанні, праці, вчинках і поведінці особистості, стосунках з іншими, загалом на взаємодії із суспільством.

На думку О. Леонтєва, особистість, з одного боку, є умовою діяльності, а з другого – її продуктом, Ознакою діяльності особистості є її мотиви і потреби. Біологічне й соціальне при цьому – не рівноправні чинники, оскільки особистість з самого початку соціально детермінована.

Запропонована російським психологом Борисом Паригінім модель особистості поєднує соціологічний і психологічний підходи. Йдеться про динамічну структуру особистості, яку утворюють її психічний стан і поведінка. Його співвітчизник Б. Ананьєв вважав за необхідне вивчати зв'язок між інтеріндивідуальною структурою соціального цілого, до якого належить особистість, та інтраіндивідуальною структурою її самої. За його твердженнями, різноманітність зв'язків із суспільством визначає інтраіндивідуальну структуру особистості, її внутрішній світ та організацію особистісних властивостей, стійкі комплекси яких регулюють обсяг і міру соціальних відносин особистості, впливаючи на формування нею свого розпиту та становлення. Структуру особистості він розглядав за субординаційним (складніші та загальніші соціальні властивості особистості охоплюють елементарніші) та координаційним (взаємодія здійснюється на паритетних засадах) принципами. Це означає, що особистість є не тільки індивідуальністю, а й певним соціально-психологічним типом.

Соціально-психологічний тип – узагальнене відображення сукупності соціально-психологічних особливостей і якостей особистості, які виявляються в конкретному соціально-психологічному середовищі.

Його ментальність характеризують власна соціальна активність, ціннісні орієнтації, позиції, мотиваційна сфера, когнітивні якості, соціально-психологічна компетентність, програма і лінія поведінки людини у групі, статусно-рольові показники та ін. У структурі соціально-психологічного типу представлені суспільні відносини, які завжди пов'язані з конкретною поведінкою особистості. Вони, власне, і виступають як поведінка індивіда у конкретних ситуаціях його життєдіяльності. Це дає підстави стверджувати, що один соціальний тип охоплює різні соціально-психологічні типи.

Поширеним є й описове визначення соціально-психологічних орієнтирів аналізу особистості, яке полягає у перерахуванні її структурних складових. Найчастіше до соціально-психологічної структури зараховують “Я-характеристики”, ментальність, ціннісно-смыслову, когнітивну сфери, емоційно-психічні стани, мотиваційну сферу, локус контролю, соціально-психологічний досвід, статусно-рольові параметри та ін.

“Я-характеристики” передусім включають “Я-концепцію”, “Я-образ”, самооцінку.

“Я-концепція” (лат. conceptio – сприйняття) – цілісний, хоч і не позбавлений внутрішніх суперечностей образ власного “Я”, формування якого відбувається поетапно аж до самосвідомості.

Йдеться про відносно стійку, певною мірою усвідомлену систему уявлень індивіда про себе, на основі якої він вибудовує свою взаємодію з іншими людьми і ставлення до себе.

“Я-образ” – остаточне уявлення про себе, результат роботи над пізнанням себе, осмислення своєї ролі на кожному життєвому етапі: особистість у єдності всіх аспектів її буття, відтворених у самосвідомості.

На різних вікових етапах, у різних типів особистості “Я-образ” може мати високу чи низьку стійкість. Загроза його стійкості переживається хворобливо, як втрата самого себе.

Самооцінка – оцінка особистістю самої себе, своїх якостей, життєвих можливостей, ставлення інших до себе і свого місця серед них.

Самооцінка є складовою “Я-концепції”, “Я-образу”, виявом суб'єктивної активності особистості. Індивідуальні особливості самооцінки впливають на формування таких рис характеру, як упевненість, критичність та ін.

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.

Ознаки ментальності збігаються з характеристиками, що входять до поняття “*національний характер*” – сукупність найбільш стійких, основних для національної спільноти особливостей сприйняття навколишнього світу та реакцій на нього. Це своєрідне поєднання загальнолюдських рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах буття нації, сукупність соціально-психологічних рис (почуттів, емоційно-вольових якостей, ціннісних та національно-психологічних установок), властивих нації на певному етапі розвитку, детермінованих соціально-економічними, географічними, історичними умовами.

Ціннісно-смілова сфера – складне цілісне утворення, представлене передусім ціннісними орієнтаціями, які формуються при засвоєнні соціального досвіду, виявляються у цілях, ідеалах, переконаннях, інтересах і є важливим чинником соціальної регуляції взаємин людей і поведінки індивіда.

Ціннісні орієнтації – це важливі елементи структури особистості. Вони реалізуються у спрямованості інтересів і потреб особистості на певну ієрархію життєвих цінностей, у схильності надавати перевагу одним цінностям і заперечувати інші. У спілкуванні та взаємодії ціннісні орієнтації тісно пов'язані з пізнавальними та вольовими особливостями комунікативного процесу, де утворюють змістовий аспект спрямованості особистості і виражають її готовність, внутрішню основу ставлення до дійсності.

Когнітивна (лат. cognito – знання, пізнання) сфера особистості – пізнання і перетворення людиною навколишнього світу.

Їй належить важлива роль у творенні особистістю картини світу. До пізнавальних процесів відносять відчуття, сприймання, мислення, пам'ять, увагу та увагу.

Емоційно-психічні стани – потяги, емоції, почуття, прагнення, бажання, переживання особистості, пов'язані з пізнанням і самопізнанням; воля, яка виникає завдяки потягам та емоціям і зумовлює дії та вчинки людини.

Емоції є психічним способом ставлення індивіда до навколишнього світу, до інших людей, самого себе, процесів взаємодії, психічним відображенням у формі безпосереднього переживання життєвого змісту явищ і ситуацій спілкування, суб'єктивною формою

вираження потреб особистості. Емоції передують діяльності щодо задоволення потреб, спонукаючи і спрямовуючи взаємини. Успіх і невдача, досягнення мети у соціальних контактах і крах ідеалів сприймаються людиною насамперед емоційно. Різноманітні життєві ситуації породжують широкий спектр людських емоцій, які можуть бути позитивними і негативними, глибокими й поверховими тощо. Завдяки емоціям люди краще розуміють одне одного, глибше та об'єктивніше оцінюють стан співрозмовника і ситуацію, спільну діяльність і спілкування.

Мотиваційна сфера – складне інтегральне психологічне утворення, основу якого становлять потреби, тобто динамічно-активні стани особистості, які виражають її залежність від конкретних умов існування і породжують діяльність, спрямовану на ліквідацію цієї залежності.

Активно взаємодіючи, людина прагне досягти взаєморозуміння, з'ясувати як причини власної поведінки, так і поведінки партнерів по спілкуванню. В усіх цих процесах наявний *мотив* – спонукальна причина дій і вчинків людини. Він є стійкою особистісною властивістю, яка включає в себе потреби, наміри щось зробити, а також спонуку до цього. Завдяки потребам відбувається регулювання поведінки особистості в соціумі, визначається спрямованість її мислення, емоцій, почуттів і волі. Задоволення потреб людиною – це процес присвоєння нею певної форми діяльності, зумовленої суспільним розвитком та суспільними відносинами. Серед основних потреб особистості виокремлюють біологічні (потреби в їжі, повітрі тощо), матеріальні (потреба в одязі, житлі тощо), соціальні (потреба в предметно-суспільній діяльності, усвідомленні особистістю свого місця в суспільстві), духовні (потреба в пізнавальній, моральній та іншій інформації). Загалом мотивація є сукупністю психологічних причин, які зумовлюють поведінку і вчинки людини, їх спрямованість та активність. Люди по-різному пояснюють події у своєму житті.

Локус (лат. locus – місце, місцезнаходження) контролю – властивість особистості, яка передбачає схильність людини приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам (екстернальний локус контролю) та власним здібностям і зусиллям (інтернальний локус контролю).

Локус контролю формується у процесі соціалізації індивіда і є стійкою його властивістю.

Соціально-психологічний досвід людини залежить від багатства та різноманітності міжособистісних і соціальних контактів: чим різноманітнішим є життя індивіда, тим багатшим є його досвід. Життя,

позбавлене динаміки та вражень, призводить до збідніння емоцій, мізерності досвіду.

Соціально-психологічний досвід – єдність комунікативних знань, умінь і навичок, нагромаджених на основі та в процесі безпосередньої взаємодії людей у соціальних групах.

Людина в цьому процесі є не пасивним спостерігачем соціально-психологічної реальності, а активним суб'єктом відображення цієї реальності. Основу соціально-психологічного досвіду утворюють предметно-чуттєва діяльність, комунікативна практика, практичне перетворення соціально-психологічних явищ. Цей досвід одночасно постає і як процес впливу індивіда на соціально-психологічні явища, і як результат цього впливу (комунікативні знання та вміння).

Соціально-психологічні особливості групи, характер взаємодії індивіда і групи та якості самої особистості впливають на статусно-рольові параметри особистості.

Статусно-рольові параметри – характеристики особистості, які визначають її поведінку, індивідуальність, виявляються у вчинках, активності.

Вони розкривають залежність особистості від конкретних соціальних структур, соціальної ситуації, їх основою є права, надані особистості суспільством, конкретним і соціальним і групами, а також обов'язки, які вона повинна виконувати відповідно до її місця і ролі у суспільстві. Статусно-рольові характеристики зумовлені типом соціальних відносин, метою спільної діяльності, місцем особистості у суспільстві і визначають її спосіб життя, належність до конкретних соціальних груп.

Кожен із зазначених структурних компонентів особистості є дуже важливим. Соціально-психологічний підхід до вивчення особистості передбачає розгляд її в конкретних соціальних групах, у системі соціальних відносин, в яких особистість через соціальну поведінку виявляє свою позицію, своє місце у суспільстві. Це означає, що соціальна психологія передусім з'ясовує, в яких групах засвоює особистість соціальні впливи і як вона реалізує свою соціальну сутність. Для неї важливо простежити процес формування соціально-психологічних якостей та особливостей індивідів, дослідити чинники, що зумовлюють повноту, силу і глибину їх реалізації або приглушують їх, відкриваючи простір для інших соціально-психологічних характеристик.

Конкретним виявом особистості є соціальна поведінка, зокрема її особлива форма – вчинок.

Вчинок – практична дія, опосередкована процесом взаємодії і спілкування між людьми (вибором, метою діяльності, оцінюванням

ситуації, самооцінкою, активністю індивіда, намірами, рівнем домагань, статусно-рольовими характеристиками, ціннісно-смиисловою та мотиваційною сферами особистості, нормативним регулюванням у конкретній групі чи суспільстві).

Для соціальної психології важливо дослідити, як різні форми соціальної поведінки особистості, що виникають у результаті суб'єктивного відтворення індивідом об'єктивного світу, впливають на функціонування соціальної спільності, яким є індивідуальний внесок кожної людини у розвиток суспільства й конкретних груп.

Соціальна поведінка – відносно узгоджена і послідовна сукупність соціально значущих вчинків особистості.

Соціальна психологія з'ясовує, як структурні складові особистості виявляються 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, який соціологія трактує як соціальне життя.

Соціальне життя – упорядкована система взаємодій індивідів, сукупність видів, форм спільної діяльності людей, спрямованої на забезпечення умов і засобів їх існування, реалізацію інтересів, цінностей, потреб, у тому числі й потребу спілкуванні, встановленні соціальних контактів.

Соціальне життя насичене різноманітними, часто взаємозумовленими, змінами. Наприклад, зміни в економіці, політиці, духовному житті суспільства супроводжуються змінами в соціальній поведінці особистості. Взаємовплив, взаємозв'язок соціального життя та соціальної поведінки людини реалізуються у таких сферах:

- взаємозв'язок людини з безпосереднім середовищем її життєдіяльності, взаємини особистості з групою;
- зміна способу та форм життєдіяльності людини під впливом перетворень у суспільстві;
- вплив змін, що відбуваються у суспільстві, на людину і зворотний вплив людини на середовище.

Соціальна психологія з'ясовує закономірності і механізми, які підпорядковують поведінку конкретного індивіда у реальній соціальній групі. Вона значно більше, ніж соціологія, зважає на регулятори поведінки особистості, пов'язані з усією системою міжособистісних відносин.

Політико-економічна ситуація, науково-технічний прогрес радикально змінюють середовище взаємодії та спілкування людини, ієрархію соціальних цінностей і пріоритетів суспільства й особистості, формують новий її соціально-психологічний тип та нову соціальну

поведінку. В цьому річизі вона реалізує широкий спектр інтересів: від з'ясування того, за допомогою яких груп здійснюється вплив суспільства на особистість, до вивчення конкретного життєвого шляху індивіда. Це передбачає аналіз проблем, пов'язаних із соціалізацією особистості, виявленням сфер, стадій і механізмів її соціалізації, вивченням залежності поведінки від соціальної напруженості та дій екстремальних чинників тощо.

Потенціал розвитку особистості закладено в ній самій, у її потребах та здібностях, особливо в тих, що спрямовані на взаємодію, самовдосконалення та самоактуалізацію в соціумі. Більше це стосується комунікативних здібностей особистості, розвитку її комунікативних умінь та навичок. Взаємодія особистості (зв'язок "Я – Ти", "Я – Ми", "Я – Вони") стимулює комунікативні процеси, сприяє формуванню відповідальності, ціннісно-світоглядної орієнтації, раціональній соціальній стратегії. Соціальна психологія покликана з'ясувати діяльність особистості у процесі активного спілкування, виявити й проаналізувати результат, отриманий нею під час засвоєння всієї системи соціальних зв'язків. Йдеться про соціальні установки, механізми соціальної поведінки особистості, про увесь спектр соціального буття людини, яка активно взаємодіє із соціальним середовищем.

Соціально-психологічні проблеми соціалізації особистості.

Життєвий шлях людини, відображення нею соціально-психологічної реальності є складною двосторонньою взаємодією її та соціального життя. Процес їх взаємовпливу спричинює розвиток і становлення індивіда. З точки зору соціальної психології, активність індивіда зумовлена потребою людини належати до соціуму, сприймати, оцінювати й осмислювати його, ідентифікувати себе із своїм народом, конкретною соціальною групою. Вимоги групи до поведінки індивіда спонукають його до вироблення відповідної лінії поведінки. Соціально-психологічне розуміння соціалізації особистості визначає погляд на неї як на специфічне утворення, продукт соціально-психологічного відображення соціального життя, соціальних відносин.

Сутність соціалізації, її сфер, стадій, інститутів і механізмів.

Соціально-психологічна реальність, соціально-психологічні явища виникають як відображення різних форм спілкування і взаємодії. Формування особистості відбувається за допомогою власного досліду становлення і розвитку в безпосередніх соціальних контактах, у процесі яких людина зазнає впливу мікросередовища, а через нього – і макросередовища, його культури, соціальних норм і цінностей. Це і є соціалізація особистості.

Соціалізація (лат. socialis – суспільний) – процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

У процесі соціалізації в людини формуються соціальні якості, знання, вміння, навички, що дає їй змогу стати дієздатним учасником соціальних відносин. Соціалізація відбувається як за стихійного впливу на особистість різних обставин життя, так і за цілеспрямованого формування особистості. Людина прилучається до групи, намагаючись стати її частиною, досягнути почуття “Ми” і почуття “Я” серед “Ми”, що позбавляє самотності, дає відчуття сили і впевненості, спонукає до впливу на соціальне життя у групі в процесі міжособистісних контактів, сприяє набуттю індивідуального досвіду.

Формами реалізації процесу соціалізації є соціальна адаптація та інтеріоризація.

Соціальна адаптація – вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якого відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін.

Цей процес вказує на пристосування індивіда до рольових функцій, соціальних норм, спільностей, до умов функціонування різних сфер суспільства.

Інтеріоризація (лат. interior – внутрішній) – процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм, цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє “Я”.

Двосторонній процес соціалізації передбачає засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне середовище, систему соціальних зв'язків і активне їх відтворення. Тобто людина не тільки адаптується до умов соціуму, елементів культури, норм, що формуються на різних рівнях життєдіяльності суспільства, а й завдяки своїй активності перетворює їх на власні цінності, орієнтації, установки.

Джерела сучасної концепції соціалізації містяться у працях американського психолога Альберта Бандури (нар. 1925), французького соціолога і юриста Габрієля Тарда, американського соціолога Толкотта Парсонса (1902-1979). Нині процес соціалізації наука розглядає в широкому і вузькому розумінні цього поняття. Соціалізація у широкому розумінні – це визначення походження і формування родової природи людини (йдеться про філогенез – історичний процес розвитку людства), у вузькому – процес включення людини в соціальне життя шляхом активного засвоєння нею норм, цінностей та ідеалів. З урахуванням цього соціалізацію можна розглядати як типовий та

одиничний процес. Типовий процес визначається соціальними умовами, залежить від класових, етнічних, культурних та інших відмінностей. Пов'язаний він із формуванням типових для певної спільноти стереотипів поведінки. Соціалізація як одиничний процес пов'язана з індивідуалізацією особистості, виробленням нею власної лінії поведінки, набуттям особистого життєвого досвіду, тобто зі становленням індивідуальності.

Серед багатьох учених побутує думка, що соціалізація тісно пов'язана з *адаптацією* – пристосуванням організмів до навколишнього середовища. Вони трактують соціалізацію як безперервну адаптацію живого організму до оточення, як його здатність пристосовуватися до реакцій інших людей. За іншою точкою зору, адаптація є складовою соціалізації, її механізмом.

Існують певні взаємозв'язки соціалізації з *вихованням* – цілеспрямованим, свідомо здійснюваним впливом на особистість суспільства та його соціальних інститутів з метою організації та стимулювання активної діяльності особистості. Однак ці процеси не можуть бути ідентичними, адже соціалізація відбувається як під впливом цілеспрямованих зусиль, так і в результаті безпосереднього впливу середовища, що таїть у собі елементи стихійності, неорганізованості. Отже, соціалізація є значно ширшим процесом, ніж виховання, який може бути як організованим, так і стихійним, не завжди усвідомлюваним.

Існують спільні й відмінні ознаки між соціалізацією і *розвитком* – процесом, у результаті якого відбувається зміна (перехід до вищого стану) якостей особистості. Спільне полягає в їх зумовленості соціальними, зовнішніми чинниками, а відмінне – в тому, що розвитку властива наявність внутрішніх рушійних сил (суперечностей, які виникають на межі внутрішнього і зовнішнього світу індивіда, за невідповідності потреб і можливостей, очікуваного й отриманого, бажаного і реального тощо) та психофізіологічних змін. Поняття “соціалізація” та “розвиток” не протиставляються і не ототожнюються, а взаємодоповнюються. Саме психологічні особливості розвитку детермінують процес вибіркової особистості до різних взаємодій з оточенням. Знання цих особливостей забезпечує успішне навчання, виховання та формування соціально зрілої особистості.

Соціалізація людини розгортається в конкретних умовах її життєдіяльності. Цей процес охоплює всі аспекти залучення особистості до культури, навчання і виховання, за допомогою яких вона набуває соціальності, спроможності брати участь у соціальному житті. Успішній соціалізації сприяють такі чинники, як зміна поведінки, очікування і прагнення відповідати їм. У процесі історичної

практики індивід виявляє свою соціальну сутність, формує соціальні якості, набуває особистого життєвого досвіду. Об'єктивно, формуючи та розвиваючи власне "Я", особа не може існувати без спілкування та поза діяльністю.

Процес соціалізації відбувається у конкретному середовищі, тобто у сфері соціалізації.

Сфера соціалізації – середовище дії, в якому відбувається процес розширення та примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом.

Основними сферами соціалізації є діяльність, спілкування та самосвідомість. У діяльності людина виражає себе як суспільний індивід, проявляє особистісні смисли, виявляє самостійність, ініціативу, творчість та професіоналізм, засвоює нові види активності. У сфері спілкування відбувається поглиблене розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, збагачення змісту взаємодії та сприйняття людьми одне одного. Сфера самосвідомості передбачає становлення "Я-концепції" індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, моральної орієнтації.

Соціалізація є тривалим процесом, у своєму розвитку вона долає кілька стадій.

Стадії соціалізації – етапи, періоди становлення особистості, засвоєння нею соціального досвіду.

Єдиної класифікації стадій соціалізації ще не вироблено, оскільки різні вчені за основу беруть різні критерії. Наприклад, з огляду на участь у трудовій діяльності Г. Андреєва виокремлює дотрудову, трудову і післятрудова стадії соціалізації (соціологічний підхід). *Дотрудова стадія* охоплює дитячий, підлітковий та юнацький вік, включаючи два самостійні етапи: ранньої соціалізації (імітації і копіювання дітьми поведінки дорослих; ігрової діяльності, коли діти усвідомлюють поведінку як виконання ролі; групових ігор, під час яких діти вчаться розуміти, чого від них чекає група людей) та навчання. *Трудова стадія соціалізації* пов'язана із зрілістю особистості, реалізацією та поглибленням нею соціального досвіду. Специфіка *післятрудова стадія соціалізації* полягає в реалізації потенціалу людей пенсійного віку. Саме в поглядах на цю стадію найчастіше виникають дискусії. Одні вчені вважають, що поняття "соціалізація особистості" несумісне з періодом життя індивіда, коли всі його соціальні функції згортаються. Інші, навпаки, переконані в тому, що в пенсійний період життя людина продовжує відтворювати соціальний досвід.

Для психоаналітичного підходу особливе значення в соціалізації індивіда має період раннього дитинства. Психоаналіз пов'язує стадії

соціалізації з виявом біологічних потягів, інстинктів і підсвідомих мотивів людини.

Компромiсний підхід до розгляду питання про стадії соціалізації враховує як соціологічні, так і психоаналітичні погляди. Згідно з ним виокремлюють такі етапи: *первинну соціалізацію* (охоплює дві стадії: від народження до початку навчання; від початку навчання у школі до початку соціальної зрілості та вибору професії) і *вторинну соціалізацію* (засвоєння соціальних ролей дорослою людиною у процесі праці, пізнання і спілкування).

З огляду на те, що змістовий і процесуальний аспекти соціалізації характеризуються яскраво вираженими віковими особливостями, виокремлюють ознаки, за допомогою яких визначають стадії соціалізації:

- залучення індивіда до діяльності (міра засвоєння знань, умінь і навичок та способи їх відтворення);
- рівень розвитку самосвідомості людини;
- провідні інститути соціалізації, що здійснюють домінуючий вплив на процес становлення та розвитку індивіда на цій стадії;
- способи соціалізації (опосередковані провідною діяльністю стосунки з іншими людьми, котрі визначають соціальний розвиток особистості на відповідному віковому етапі);
- соціально-психологічні механізми соціалізації.

Суспільство здійснює вплив на особистість через інститути соціалізації.

Інститути соціалізації – конкретні групи, в яких людина долучається до системи норм, цінностей і соціальних зв'язків (сім'я, школа, неформальні організації, засоби масової інформації тощо).

Вони характеризуються стійкою формою організації спільної діяльності, ustalеним комплексом правил, принципів, норм, що її регулюють. Водночас інститути соціалізації є різновидами особливих соціальних зв'язків, що забезпечують цілісність взаємодії особи і суспільства; заданим набором доцільно орієнтованих стандартів поведінки особи в конкретних ситуаціях.

Процес поєднання в соціально-психологічному відображенні людини умов соціуму з особливостями особистості пов'язаний із соціально-психологічними механізмами соціалізації особистості.

Соціально-психологічні механізми – психологічні впливи або засоби, за допомогою яких здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже перехід зовнішніх впливів соціального оточення у внутрішні регулятори її поведінки.

Систематичного аналізу та чіткої класифікації соціально-психологічних механізмів соціалізації у психологічній науці немає. Одні вчені до механізмів соціалізації зараховують наслідування, навіювання, переконання, зараження, інші – соціальну *фасилітацію* (англ. *facilitate* – полегшувати), конформізм, дотримання норм, окремі – засвоєння стандартів поведінки, прийняття групових норм, почуття сорому, самоконтроль, соціальний обмін. На думку Г. Тарда, механізм соціалізації включає в себе імітацію, ідентифікацію, керівництво.

За ознакою “організованість – неорганізованість” соціально-психологічні механізми поділяють на *цільеспрямовані* (навчання, виховання, інструктаж тощо) та *стихийні* (ідентифікація, наслідування, престиж, авторитет, лідерство тощо) *впливи*. Стихийні впливи переважно базуються на ефекті довіри до людини, яка здійснює вплив, заниженій самокритичності, підвищеній сугестії (лат. *suggestio* – навіювання) індивіда, невпевненості у собі тощо. За ознакою “усвідомлювання – неусвідомлювання” виокремлюють *усвідомлювані* (переконання, вплив авторитету та ін.) та *неусвідомлювані* (проявляються здебільшого в ранньому дитинстві, виражаються через навіювання, наслідування, психологічне зараження, ідентифікацію) *механізми соціалізації*.

Із соціально-психологічного погляду соціалізація полягає у формуванні соціального досвіду індивіда в процесі його взаємодії з найближчим оточенням. Найповнішу і найоб’єктивнішу характеристику соціалізації можна отримати лише внаслідок міждисциплінарного її дослідження, що потребує дотримання таких методологічних принципів: соціальної детермінації (соціально-економічний розвиток суспільства детермінує умови існування найближчого оточення і впливає на процес соціалізації); самодетермінації (індивіда у процесі соціалізації розглядають як активне начало у перетворенні матеріальних і духовних цінностей); діяльнісного опосередкування (основним способом засвоєння індивідом соціального досвіду є його активна взаємодія з найближчим оточенням, що відбувається в процесі спілкування та діяльності); двосторонності процесу соціалізації (входження індивіда в систему міжособистісних стосунків і одночасне їх відтворення, що реалізується в структурі сімейних, шкільних, товариських та інших зв’язків).

Міждисциплінарний підхід до вивчення процесу соціалізації передбачає виокремлення та розмежування в ньому: змістового та функціонального аспектів, перший з яких представлений особистісним і надбанням й утворенням, другий – характеризує те, як і під дією яких соціально-психологічних механізмів відбувається їх формування.

Соціальна установка. Особистість, будучи суб'єктом спілкування у групі, займаючи певну позицію в соціальному середовищі, виявляє оцінне, вибіркове ставлення до людей, що її оточують. Вона зіставляє, оцінює, порівнює й обирає осіб для взаємодії й спілкування, враховуючи можливості конкретної групи, власні потреби, інтереси, установки, досвід, які в сукупності становлять конкретну ситуацію життєдіяльності особистості, постають як соціально-психологічний стереотип її поведінки.

Особливості реагування індивіда на навколишнє середовище та ситуації, в яких він опиняється, пов'язані з дією феноменів, які позначають поняття “установка”, “атитюд”, “соціальна установка” та ін.

Установка особистості свідчить про її готовність діяти певним способом, що зумовлює швидкість її реагування на ситуацію і деякі ілюзії сприймання.

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. Ця готовність визначається взаємодією конкретної потреби із ситуацією, її задоволенням. Відповідно установки поділяють на актуальні (недиференційовані) та фіксовані (диференційовані, вироблені в результаті повторного впливу ситуації, тобто базуються на досвіді).

Важливою формою установки є соціальна установка (атитюд).

Атитюд (англ. attitude – ставлення, установка, – внутрішній стан готовності людини до дії, що передусь поведінці).

Атитюд формується на підставі попереднього соціально-психологічного досвіду, розгортається на усвідомленому і неусвідомленому рівнях та регулює (спрямовує, управляє) поведінку індивіда. Він 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.

Звернулися до вивчення цієї проблеми американські соціологи Вільям-Айзек Томас і Флоріан-Вітольд Знанецький у 1918 р., які розглядали установку як феномен соціальної психології. Соціальну установку вони тлумачили як певний психічний стан переживання індивідом цінності, значення або смислу соціального об'єкта. Зміст такого переживання зумовлюють зовнішні, тобто локалізовані в соціумі, об'єкти.

Соціальна установка – детермінована минулим досвідом психологічна готовність індивіда до певної поведінки стосовно конкретних об'єктів, до вироблення його суб'єктивних орієнтацій як члена групи (суспільства) щодо соціальних цінностей, об'єктів тощо.

Такі орієнтації зумовлюють соціальне прийнятні способи поведінки індивіда. Соціальна установка є елементом структури особистості й одночасно елементом соціальної структури. З точки зору соціальної психології вона є чинником, здатним подолати дуалізм соціального та індивідуального, розглядаючи соціально-психологічну реальність в її цілісності.

Найголовнішими її функціями є випереджувальна та регулятивна (готовність до дії, передумова дії).

За твердженням Г. Олпорта, установка є психонервовою готовністю індивіда до реакції на всі об'єкти, ситуації, з якими він пов'язаний. Справляючи спрямовуючий і динамічний вплив на поведінку, вона завжди залежна від минулого досвіду. Уявлення Олпорта про соціальну установку як про індивідуальне утворення суттєво відрізняється від тлумачення її В.-А. Томасом і Ф.-В. Знанецьким, які вважали цей феномен близьким до колективних уявлень.

Важливими ознаками установки є інтенсивність афекту (позитивного чи негативного) – ставлення до психологічного об'єкта, її латентність, доступність для прямого спостереження. Вимірюють її на підставі вербальних самозвітів опитуваних, які є узагальненою оцінкою особистості власного відчуття схильності або несхильності до конкретного об'єкта. Отже, атитюд – це міра відчуття, викликаного конкретним об'єктом (“за” чи “проти”). За таким принципом побудовані шкали установок американського психолога Луїса Терстоуна (1887-1955), що є біполярним континуумом (сукупністю) з полюсами: “дуже добре” – “дуже погано”, “цілком згоден” – “цілком незгоден” тощо.

Структуру атитюда утворюють когнітивний (пізнавальний), афективний (емоційний) та конативний (поведінковий) компоненти (див.: Рис. 2). Це дає підстави розглядати соціальну установку одночасно як знання суб'єкта про предмет і як емоційну оцінку та програму дій щодо конкретного об'єкта. Багато вчених вбачає суперечність між афективним та іншими її компонентами – когнітивним і поведінковим, доводячи, що когнітивний компонент (знання про об'єкт) включає певну оцінку об'єкта як корисного чи шкідливого, доброго чи поганого, а конативний – включає оцінку дії стосовно предмета установки. У реальному житті дуже важко відокремити когнітивний та конативний компоненти від афективного.

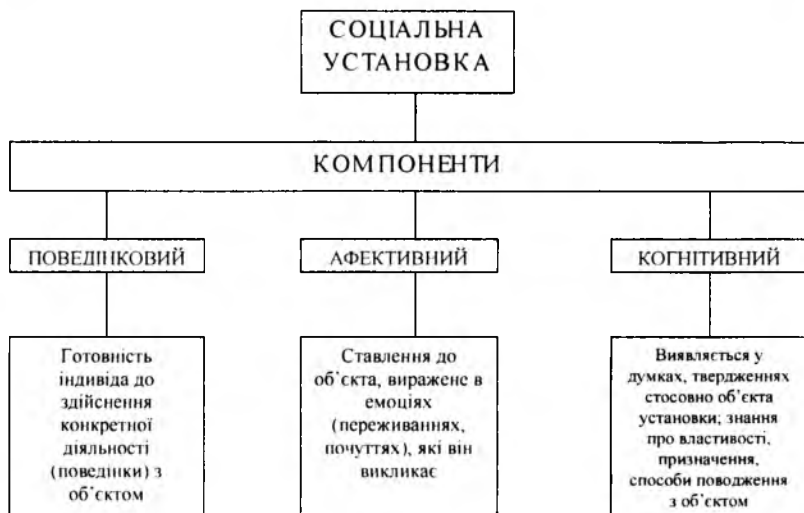


Рис.2 Структура соціальної установки (за М. Смітом)

Цю суперечність було з'ясовано під час дослідження так званого "парадоксу Р. Лапієра" – проблеми взаємозв'язку між атитюдами та реальною поведінкою, які довели безпідставність тверджень про їх збіг.

У другій половині ХХ ст. виокремилися індивідуально-психологічна та соціально-психологічна лінії у розумінні соціальної установки. У межах першої розгортаються біхевіористські та когнітивістські дослідження, друга пов'язана передусім з інтеракціоністською орієнтацією і зосереджена на дослідженні соціально-психологічних механізмів і чинників, що регулюють процес виникнення та зміни соціальних установок особистості.

На розуміння психологами-інтеракціоністами соціальної установки вплинуло положення американського психолога Джорджа-Герберта Міда (1863-1931) про символічне опосередкування взаємодії людини та навколишнього світу. Згідно з ним індивід, який має у своєму розпорядженні символічні засоби (передусім мову), тлумачить для себе зовнішні впливи і потім взаємодіє із ситуацією в її символічно витлумаченій якості. Відповідно, соціальні установки розглядаються як певні психічні утворення, що виникають на основі засвоєння установок інших, референтних груп та осіб. У структурному плані вони є елементами "Я-концепції" людини, певними визначеннями соціально бажаної поведінки. Це дає підстави тлумачити їх як усвідомлюваний, фіксований у знаковій формі тип поведінки, якому надається перевага.

Основою соціальних установок є згода суб'єкта розглядати певні об'єкти, ситуації через призму соціальних норм та цінностей.

За іншими підходами соціальна установка тлумачилася як стійка система поглядів, уявлень, пов'язана з потребою індивіда у збереженні чи розриві відносин з іншими людьми, її стійкість забезпечується або зовнішнім контролем, що виявляється у необхідності підкоритися іншим, або процесом ідентифікації з оточенням, або важливим її особистісним значенням для індивіда. Таке розуміння лише частково враховувало соціальне, оскільки аналіз установки розгортався не від соціуму, а від особистості. Крім того, наголос на когнітивному компоненті структури установки залишає поза увагою її об'єктивний аспект – цінність (ціннісне ставлення). Це принципово суперечить твердженням В.-А. Томаса та Ф.-В. Знанецького про цінність як об'єктивний аспект установки, відповідно про саму установку як індивідуальний (суб'єктивний) аспект цінності.

З усіх складових установки провідну роль у регулятивній функції відіграє ціннісний (емоційний, суб'єктивний) компонент, який пронизує когнітивний та поведінковий компоненти. Подолати розбіжність соціального та індивідуального, установки і ціннісної орієнтації допомагає поняття "соціальна позиція особистості", що поєднує ці компоненти. Ціннісна орієнтація є підґрунтям виникнення позиції, як компонент структури особистості, вона утворює певну вісь свідомості, навколо якої обертаються думки та почуття людини, і з огляду на яку розв'язується багато життєвих питань. Властивість ціннісної орієнтації бути установкою (системою установок) реалізується на рівні позиції особистості, коли ціннісний підхід сприймається як установчий, а установчий – як ціннісний. У цьому сенсі позиція є системою ціннісних орієнтацій та установок, що відображають активні вибіркові відносини особистості.

Ще більш інтегральним, ніж установка, еквівалентом динамічної структури особистості є *психічний настрій особистості*, який включає предметне спрямовані і безпредметні психічні стани. Як і ціннісна орієнтація, він передує виникненню позиції. Умовою виникнення позиції особистості є її оцінне ставлення і певний психічний стан (настрій), який надає позиції різного емоційного забарвлення – від глибокого песимізму, пригніченості до життєстверджувального оптимізму та ентузіазму.

Установчо-позиційний, диспозиційний підхід до структури особистості трактує *диспозицію* як комплекс схильностей, готовності до певного сприйняття умов діяльності та до певної поведінки за цих умов (В. Ядов). У такому розумінні вона є дуже близькою до поняття

“установка”. Згідно з цією концепцією диспозиції особистості є ієрархічно організованою системою з кількома рівнями (див.: Рис. 3):

- елементарні фіксовані установки без модальності (переживання “за” чи “проти”) та когнітивних компонентів;
- соціальні фіксовані установки (атитюди);
- базові соціальні установки, або загальна спрямованість інтересів особистості на конкретну царину соціальної активності;
- система орієнтацій на цілі життєдіяльності та засоби досягнення цих цілей.

Така ієрархічна система є результатом попереднього досвіду і впливу соціальних умов. У ній вищі рівні здійснюють загальну саморегуляцію поведінки, нижчі – відносно самостійні, вони забезпечують адаптацію особистості за мінливих умов. Диспозиційна концепція є спробою встановити взаємозв'язок між диспозиціями, потребами та ситуаціями, які теж утворюють ієрархічні системи.

Залежно від того, на який об'єктивний чинник діяльності спрямована установка, виокремлюють три рівні регуляції поведінки – смислові, цільові та операційні атитюди. *Смислові атитюди* містять інформаційний (світогляд людини), емоційний (симпатії, антипатії щодо іншого об'єкта), регулятивний (готовність діяти) компоненти. Вони допомагають сприймати систему норм і цінностей у групі, зберігати цілісність поведінки особистості у ситуаціях конфлікту, визначати лінію поведінки індивіда тощо. *Цільові атитюди* зумовлені цілями і визначають стійкість перебігу певної дії людини. У процесі розв'язання конкретних завдань на підставі врахування умов ситуації та прогнозування їх розвитку виявляються *операційні атитюди*, які проявляються в стереотипності мислення, конформній поведінці особистості тощо.

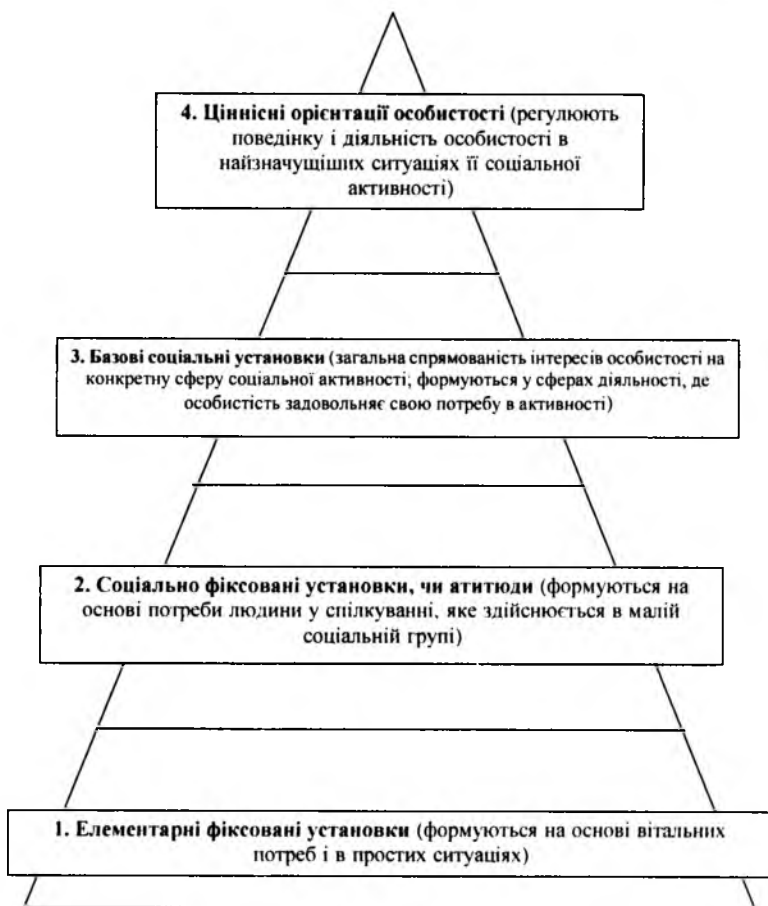


Рис.3. Система диспозиційних утворень, які регулюють поведінку і діяльність людини (за В. Ядовим).

Отже, соціальна установка є стійким, фіксованим, ригідним (негнучким) утворенням особистості, яке стабілізує спрямованість її діяльності, поведінки, уявлень про себе та світ. За одними твердженнями, вони утворюють структуру особистості, за іншими – лише посідають певне місце серед якісних рівнів особистісної ієрархії.

Особистість у групі. Входження людини у соціум передбачає усвідомлення себе в ньому, засвоєння, розвиток відносин, породжених навколишнім середовищем. Пізнання соціального життя відбувається у

певній групі. Саме в ній індивід прилучається до цінностей і норм суспільства, опановує форми взаємодії і співпраці, засвоює соціальний досвід, формується як особистість.

Самосвідомість особистості як чинник становлення у групі. Розуміння людиною не об'єктів, а їх властивостей і зв'язків, значущості для себе та суспільства створює умови для актуалізації соціально-психологічних механізмів розгортання цілеспрямованої взаємодії. Предметом усвідомлення є інтелектуальна, емоційна діяльність, спрямована на пізнання себе, тобто внутрішньої інформації, яка дає змогу зрозуміти, чому людина обирає певний спосіб поведінки у взаємодії із соціумом. Йдеться про самосвідомість, яка забезпечує вибір діяльності, лінії поведінки, формування стилю життя.

Самосвідомість – здатність людини безпосередньо відтворювати себе, сприймати себе збоку, рефлексувати з приводу своїх можливостей.

Об'єктом самосвідомості є особистість, яка одночасно пізнає і пізнається, оцінює та оцінюється. До структури самосвідомості належать самопізнання, самооцінка, самоконтроль.

Самопізнання завжди опосередковане відображенням зовнішнього світу, представленого у спільній діяльності та спілкуванні з іншими людьми.

Самопізнання – процес пізнання суб'єктом себе, своєї діяльності, внутрішнього психічного змісту.

Багатство самопізнання залежить від умов і можливостей об'єктивної дійсності. Обмеженість соціальних контактів та відносин, відсутність змоги отримати зворотний зв'язок, а отже і зворотну інформацію, гальмує самопізнання. Будучи результатом і передумовою самосвідомості, самопізнання до неї не зводиться: особистість може усвідомлювати себе, свої дії і не знати сутності свого "Я".

Важливим у структурі самосвідомості є самооцінка.

Самооцінка – оцінка особистістю самої себе, своїх якостей, життєвих можливостей, ставлення інших до себе і свого місця серед них.

Вона є важливим регулятором поведінки особистості, її взаємин із соціальним оточенням, критичності, вимогливості, до себе та інших. Самооцінка впливає на спосіб утворення соціальних контактів і групових відносин, їх тривалість та ефективність. У соціальній психології самооцінка та оцінка іншими нерозривно пов'язані між собою. Це дає підстави стверджувати, що самооцінка є оцінкою людьми, прийнятою особистістю за власну програму поведінки. Завдяки здатності до самооцінки людина набуває спроможності

самостійно спрямовувати і контролювати свої вчинки та дії, виховувати та вдосконалювати себе.

Адекватна рівню домагань і реальним можливостям людини самооцінка сприяє правильному вибору тактик і форм поведінки в групі. За розбіжності рівня домагань і реальних можливостей (неадекватна самооцінка) індивід починає неправильно себе оцінювати, що зумовлює його неадекватну поведінку в групі. Наслідком цього є емоційні зриви, надмірна тривожність, які негативно позначаються на групових взаєминах.

Самооцінка особистості, будучи динамічним утворенням, змінюється відповідно до рівня соціального благополуччя індивіда. Висока самооцінка сприяє особистісному розвитку, самоутвердженню в соціумі та структурі групових відносин. Низька самооцінка заважає індивідуальному зростанню, гальмує розкриття індивідуальності, провокує комплекси, які ускладнюють взаємини. Таким чином, наприклад, є комплекс неповноцінності – перебільшене почуття власної слабкості та неспроможності; комплекс перевищення – тенденція перебільшувати свої фізичні, інтелектуальні, соціальні якості й здібності. Із самооцінкою пов'язані феномени *помилкового консенсусу* (лат. consensus – згода, однаковість) – тенденція переоцінювати поширеність будь-якої думки, небажаної або неефективної поведінки; *помилкової унікальності* – тенденція недооцінювати те, що здібності та бажана чи ефективна поведінка мають значне поширення.

Одним із рівнів розвитку самосвідомості особистості є самоконтроль.

Самоконтроль – усвідомлене, вольове управління своїм психічним життям і поведінкою відповідно з «Я-характеристиками», ментальністю, ціннісно-сисловою, потребова-мотиваційною та когнітивною сферами.

Здатність до самоконтролю зумовлюється вимогами соціуму до поведінки особистості та передбачає спроможність індивіда як активного суб'єкта усвідомлювати і контролювати ситуацію. Рівень самоконтролю є показником зрілості та культури особистості.

Самосвідомість пов'язана із здатністю до рефлексії.

Рефлексія (лат. reflexio – звернення назад, самопізнання) – усвідомлення індивідом того, як його сприймають і оцінюють інші індивіди або спільноті; вид пізнання, у процесі якого суб'єкт стає об'єктом свого спостереження; роздуми, аналіз власного психічного стану.

З погляду соціальної психології, рефлексія є формою усвідомлення суб'єктом (особою, спільнотою) того, як він сприймається та оцінюється іншим і людьми й групами. Це передбачає шість

позицій: суб'єкт, який є насправді; суб'єкт, яким він бачить себе; суб'єкт, яким він бачиться іншому, і ті самі три позиції, але з боку іншого суб'єкта. У такому розумінні рефлексія – це процес відображення суб'єктами один одного.

Формою самосвідомості є усвідомлення людиною власної гідності – уявлення про свою цінність як особистості. Підтвердження та утвердження своєї гідності сприяє успішності особистості у взаємодії з іншими людьми. Розуміння людиною власної гідності є одним із способів усвідомлення відповідальності перед собою як особистістю. І від партнерів по взаємодії гідність особистості вимагає поваги до себе, визнання за собою відповідних прав і можливостей. Завдяки почуттю власної гідності людина усвідомлює себе як індивідуальну реальність, самодостатню особистість. Люди з почуттям власної гідності щасливіші, менш невротичні, менш схильні до наркоманії та алкоголізму. Той, хто вважає себе компетентним та результативним, завжди перебуває у вигідному становищі. На підставі аналізу цих феноменів було обгрунтовано концепцію самоефективності (А. Бандура).

Самоефективність – почуття власної компетентності та ефективності.

Це почуття відрізняється від самоповаги та усвідомлення власної гідності. Люди, що наділені високою самоефективністю, наполегливіші, менш тривожні, краще вчать та не схильні до депресій. Дослідження психологів не раз переконували у високій ефективності оптимістичної віри у власні можливості.

Отже, самосвідомість особистості є важливим чинником становлення та самовдосконалення індивіда у структурі соціальних відносин. Вона є складним психічним процесом, сутність якого полягає у сприйнятті особистістю себе в численних ситуаціях взаємодії з іншим людьми, осмисленні себе як суб'єкта дій, почуттів, поведінки, позиції в соціумі.

Специфіка входження особистості в групу. Зв'язок індивіда із соціальним середовищем опосередкований його зовнішньою і внутрішньою активністю, яка реалізується у його взаємопов'язаних діях і вчинках.

Особистість як соціально-психологічний тип може демонструвати кілька варіантів поведінки. Різноманітні соціально-психологічні лінії поведінки властиві й соціальній групі, до якої вона причетна. Варіанти цих ліній залежать від учасників групи, її нормативних вимог. Нормативна регуляція поведінки зумовлює з урахуванням ситуації певний тип поведінки, відповідні їй спосіб досягнення мети, реалізації

нам ірів тощо, а також оцінку поведінки згідно з цими нормами. Як соціальний феномен, норми мають соціокультурне й етнопсихологічне походження, тобто визначаються суспільством, його політико-економічною практикою.

Соціальні норми – еталон, мірило, зразок, з якими особистість співвідносить свої вчинки, на основі яких обґрунтовує свої дії, оцінює поведінку інших.

Основу культури людини утворює її здатність орієнтуватися не на зовнішні, а на внутрішні норми, які виробляються індивідом у процесі засвоєння зовнішніх соціальних та культурних норм.

Кожна людина по-різному входить у групу і соціалізується в ній. Залежить це від багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників: складу групи, її спрямованості, часу перебування індивіда в ній, індивідуальних особливостей об'єднаних у ній осіб. Процес входження індивіда у відносно стабільне соціальне середовище, розвиток і становлення в ньому, як правило, охоплює такі фази (А. Петровський):

1. Фаза адаптації. У цей період особистість, перед тим як проявити свою індивідуальність, активно засвоює норми й цінності, що існують у групі. У неї виникає об'єктивна необхідність "бути такою, як усі", що досягається за рахунок деякого уподібнення з іншими особами групи. За неможливості подолання труднощів адаптаційного періоду (деадаптація) можуть проявитися якості конформності, невпевненості, залежності.

2. Фаза індивідуалізації. Вона пов'язана з максимальним намаганням індивіда виявити себе як особистість. Це відбувається за рахунок активного пошуку засобів та способів для виявлення своєї індивідуальності, її фіксації. Отже, процеси, властиві цій фазі, породжуються суперечностями між необхідністю "бути таким, як усі" і прагненням індивіда до максимальної персоналізації. Якщо на етапі індивідуалізації він не отримує підтримки, не відчуває взаєморозуміння (деіндивідуалізація), це спричинює агресивність, негативізм тощо.

3. Фаза інтеграції. Передбачає формування в індивіда новоутворень особистості, які відповідають необхідності й потребі групового розвитку і власній потребі брати активну участь у житті спільності. З одного боку, властиві цій фазі процеси детерміновані суперечністю між намаганнями індивіда бути ідеально представленим своїми особливостями в групі, а з другого – потребою і здатністю групи прийняти, схвалити та культивувати лише ті його індивідуальні властивості, що сприяють її розвитку і його як особистості.

Якщо суперечність не усунена, настає етап дезінтеграції. Це спонукає особистість ізольоватися від групи чи деградувати або спільноту – витіснити її зі своїх рядів.

Якщо людина відчуває на собі вплив великої соціальної спільноти, в її психології і поведінці більшою мірою проявляється те загальне, що властиве спільноті, ніж те, що становить її індивідуальність. Наслідком цього є *деіндивідуалізація* – втрата особистістю самосвідомості, боязнь оцінки. Здебільшого людина перестає почуватися і поводитися як особистість внаслідок дії таких причин:

- анонімність індивіда у групі;
- високий рівень емоційної збудливості;
- зосередженість не на власній поведінці, а на тому, що відбувається навколо;

- висока згуртованість, єдність групи, в якій опинився індивід;
- зниження рівня самосвідомості і самоконтролю людини.

Деіндивідуалізація проявляється в імпульсивній поведінці, зростаючій чуттєвості до зовнішніх впливів, підвищеній реактивності, нездатності керувати власною поведінкою, заниженій цікавості до оцінок інших людей, нездатності вдумливо оцінити і раціонально планувати поведінку.

особистість може бути одночасно включена в різні соціальні спільноти та соціальні інститути. Однак міра інтегрованості в кожную із соціальних груп може бути різною. Інтеграція передбачає упорядковані, безконфліктні її взаємини з групою. Людина інтегрує соціальні відносини та міжособистісні стосунки, що склалися у процесі її взаємодії, систему цінностей і норм, стійку систему зв'язків. Засвоєні цінності, норми та зв'язки виявляються в її поведінці. З урахуванням цього можна виокремити такі рівні інтеграції особистості:

- інтеграція в соціальні відносини, опосередковані видом діяльності;
- функціональна інтеграція (соціальні зв'язки на статусно-рольовому та статево-рольовому рівні);
- нормативна інтеграція (засвоєння людиною морально-нормативних та інших регуляторів);
- міжособистісна інтеграція (особисті взаємини).

Процес інтеграції особистості в групу пов'язаний із соціальними, соціально-психологічними та психологічними труднощами:

- нерівність соціальних стартових можливостей (освіта, культурний розвиток, професійна підготовка тощо);
- комунікативна невідповідність (комунікативна некомпетентність, невміння розв'язувати спірні питання, долати психологічні та соціально-психологічні бар'єри тощо);

– індивідуальні властивості (пасивність, лінь, втрата відчуття індивідом соціальної реальності, завищена чи занижена самооцінка, деіндивідуалізація тощо).

Інтегровану особистість характеризує єдність її статусно-рольової реалізації, статево-рольової диференціації, індивідуальних властивостей (ціннісно-смилова сфера, потреба у соціальних контактах тощо), стилю життя та життєвого контролю (стратегія життя, смисл життя, життєві плани, цілі, ідеали).

Тема: психологічні особливості ділового спілкування

План:

1. *Поняття спілкування в психологічній науці.*
2. *Структура ділового спілкування.*
3. *Етико-психологічні принципи ділової взаємодії.*

1. Поняття спілкування в психологічній науці. Спілкування є однією з центральних проблем, крізь призму якої вивчаються питання сприймання і розуміння людьми один одного, лідерство і керівництво, згуртованість і конфліктність, міжособистісні взаємини та ін. Менеджмент як функція керівництва і галузь людського знання, що допомагає здійснити цю функцію виник із розуміння ролі й знання механізмів спілкування. Менеджер, підприємець витрачає на спілкування до 80% робочого часу, щоб реалізувати свою роль у міжособистісних взаєминах, інформаційному обміні та процесі прийняття рішень і виконання управлінських функцій планування, організації та контролю. 75% американських, 63% англійських та 85% японських підприємців вважають, що неефективне спілкування є основною перешкодою на шляху позитивного результату в їхній діяльності, тобто нерезультативне спілкування – одна із основних причин виникнення проблем у їхній роботі. Американський мільйонер Дж. Д. Рокфеллер стверджував, що спілкування з людьми – це товар, за який він готовий заплатити більше, ніж за щось інше. А головне гасло маркетингу: “Споживачі вимагають від виробників спілкування. Вони хочуть, щоб з Вами легко було спілкуватися”.

Отже, спілкування – міжособистісна та міжгрупова взаємодія, основу якої становлять пізнання одне одного і обмін певним і результатами психологічної діяльності (інформацією, почуттями, оцінками тощо). Іншими словами, спілкування – це взаємодія двох або більше людей, спрямована на узгодження і об'єднання зусиль з метою налагодження взаємин на узгодження і об'єднання зусиль з метою налагодження взаємин та досягнення загального результату. Змістом ділового спілкування є справа, з приводу якої виникає і розвивається взаємодія. Говорять про такі характеристики ділового спілкування: співрозмовники є особистостями, значущими один для одного, вони взаємодіють з приводу конкретної справи і основне завдання вбачають у досягненні взаєморозуміння під час ділової угоди.

2. Структура ділового спілкування. Спілкування є складним процесом і має свою структуру. Загалом дослідники виокремлюють три взаємопов'язані сторони спілкування: комунікативну як обмін інформацією між індивідами, її уточнення та розвиток; інтерактивну – організація взаємодії суб'єктів, які спілкуються, тобто обмін не тільки знаннями, думками, ідеями, але й діями, зокрема при

побудові спільної стратегії взаємодії, перцептивну – процес взаємного сприймання й розуміння співрозмовників, пізнання ними одне одного.

Функції спілкування. Виділяють такі основні види функцій спілкування: інформаційно-комунікативні, регулятивно-комунікативні та афективно-комунікативні. Перший від охоплює все, що пов'язане з передаванням та отриманням інформації у психологічному розумінні цих слів. Але не просто передавання, але й приймання значень слів. Спілкування також забезпечує не тільки пізнання, а й регуляцію поведінки суб'єктів та їхньої спільної діяльності. З цим класом функцій пов'язані способи впливу людей один на одного: переконання, навіювання, наслідування і т. ін. Це регулятивно-комунікативна функція.

Афективно-комунікативна функція належить до емоційної сфери людини. Розміття людських емоцій виникає і виявляється під час спілкування.

Якщо взяти іншу основу для класифікації, то можна виокремити і такі функції спілкування, як організація спільної діяльності, пізнання людьми один одного, формування та розвиток міжособистісних взаємин. Загалом всі функції спілкування спостерігаються в житті й виявляються в єдності, доповнюючи одна одну.

Інтерактивна складова ділового спілкування передбачає обмін різними діями, за допомогою яких здійснюється взаємне стимулювання, контроль та взаємодопомога у розв'язанні спільного завдання. Під час взаємодії відбувається взаєморозуміння, тобто така розшифровка партнерами повідомлень і дій один одного, яка відповідає їх значенню з точки зору авторів інформації. Виділяють такі компоненти та рівні взаєморозуміння: схожість чи співзвучність поглядів, почуттів у різних ситуаціях; сприймання поглядів іншого навіть тоді, коли його думка здається невірною; розуміння думок одне одного. Серед рівнів важливим є: згода (взаємопогоджені оцінки ситуацій і правила поведінки кожного співучасника); осмислення (стан свідомості, при якому у учасника ділової взаємодії виникає впевненість у адекватності своїх уявлень і обраних засобів впливу); співпереживання (здатність враховувати стан співбесідника).

Усі різновидності взаємодії поділяють на 2 групи. До першої відносять дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її інтеграцію, узгодженість, ефективність. Таким чином це кооперація, згода, пристосування, співробітництво тощо. До другої – конкуренцію, конфлікт, опозицію, тобто дії, що призводять до неузгодженості спільної діяльності, зниження її ефективності.

Перцептивна складова ділового спілкування передбачає сприймання людьми один одного. Важливим при цьому є механізми міжособистісного сприймання, до яких належить: ідентифікація – тобто уподібнення себе до партнера по спілкуванню. Емпатія – співпереживання, спосіб розуміння іншої людини, за умов, коли домінує не раціональне, а емоційне сприйняття її внутрішнього світу.

Рефлексія – це усвідомлення людиною того, як вона насправді сприймається партнерами по спілкуванню.

Симпатія – це стійке, схвальне емоційне ставлення до іншої людини.

Каузальна атрибуція – це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного життєвого досвіду. Процес

приписування відбувається за умов: дефіциту інформації, пояснення невдалих результатів діяльності зовнішнім і чинниками, а вдалих – внутрішнім; наявності постійних відмінностей у поясненні людиною власних вчинків і поведінки інших людей.

Стереотипізація – сприймання і оцінка іншої людини шляхом поширення на неї характеристик якої-небудь соціальної групи. Даний механізм може призвести до спрощення процесу пізнання іншої людини, а також до упередженості у її сприйманні.

Комунікативна складова ділового спілкування передбачає обмін інформацією, а також те, як інформація уточнюється, формуються, розвивається. Специфіка процесу обміну інформацією проявляється в наступному.

– кожний учасник комунікативного процесу сам стає активним суб'єктом, а також передбачає активність свого партнера, що сприяє активному обміну інформацією;

– за допомогою певної системи і знаків партнери можуть впливати один на одного, що є нічим іншим, як психологічним впливом одного індивіда на іншого з метою зміни його поведінки;

– вплив можливий лише тоді, коли відправник і одержувач інформації володіють єдиною або подібною системою кодування (переведення інформації в комунікаційні символи) та декодування (перетворення повідомлення в форму, що має сенс) знаків, тобто розмовляють мовою.

За характером впливу інформацію поділяють на спонукальну (висловлюється у наказі, інструкції, пораді, проханні) та констатуючу (виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово).

За спрямованістю інформації виділяють аксіальну (спрямовує свої сигнали до якогось окремого одержувача повідомлення) і ретиальну (має своїм адресатом багатьох реципієнтів).

Форми та види передачі інформації в підприємницькій діяльності можуть бути різними: індивідуальні і групові бесіди, наради, виступи перед аудиторією, робота з кореспонденцією, розмови по телефону тощо.

Універсальним засобом ділової комунікації є мова, оскільки за допомогою мови найменше втрачається суть повідомлення. Мовлення в спілкуванні передбачає культуру слухання та культуру говоріння. Культура слухання – це не просто мовчання, це активна діяльність, своєрідна робота. Культура говоріння передбачає особливе використання лексики, володіння граматику, використання асоціацій при повідомленні інформації, вміння поставити голос та обрати темп мовлення, певне ставлення до співрозмовника тощо.

Допоміжним засобом спілкування є невербальна комунікація як система знаків, які використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою їх виявлення. Психологами встановлено, що в процесі спілкування від 60% до 80% комунікації здійснюється за рахунок невербальних засобів. А. Піз стверджує, що мова рухів тіла – імпульси нашої підсвідомості. На запитання про те, чи можна їх підробити, психологи відповідають негативно.

Натомість існують цілі школи де вчать управляти жестами, мімікою, пантомімікою тощо. Це, в першу чергу, стосується політиків, членів парламенту, бізнесменів, керівників тощо. Невербальні засоби спілкування поділяють на наступні складові:

Оптико-кінетична система знаків включає в себе жести, міміку, пантоміміку.

Паралінгвістичні засоби. Це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність. Доведено, що гучний голос не підсилює переконуючого впливу керівника на підлеглих, так само і занадто тихий.

Екстралінгвістична знакова система. Це введення у мову пауз, сміху, кашлю та інших немовних вкраплень.

Візуальне спілкування. Ділова взаємодія не може обійтися без "контакту очима". Періодично дивлячись на обличчя партнера, ви тим самим даруєте йому увагу, а психологія людей така, що вони цінують увагу до себе.

Проксеміка передбачає організацію простору і часу спілкування (часові затримки початку спілкування, розташування партнерів за столом переговорів тощо).

З погляду проксеміки доцільно розглянути організацію робочого простору в кабінеті підприємця. Можна виокремити три зони: особистої роботи, колегіальної діяльності, дружнього спілкування. Назвемо істотні вимоги до оформлення цих зон:

У зоні особистої роботи повинні передбачатися: робочий стіл, зручна конструкція робочого крісла, правильне освітлення площі робочого столу, раціональне розташування телефонів, наявність сучасного організаційно-технічного устаткування.

Зона колегіальної діяльності обладнується з урахуванням вимог організації роботи керівника з людьми. У ній можна мати "колегіальний" стіл і зручні стільці для проведення нарад, олівці, ручки, аркуші чистого паперу, графин з водою, склянки і т. ін.

У зоні дружнього спілкування бажано мати зручні крісла, журнальний стіл, прохолодні напої. Зона може знаходитися осторонь від двох названих робочих зон. Своїм оформленням вона покликана привертати до дружньої, неофіційної атмосфери спілкування.

Наявність трьох зон у кабінеті дозволяє керівнику використовувати три психологічні прийоми спілкування:

– керівник приймає відвідувача, сидячи за робочим столом, відповідає на його вітання і запрошує сісти перед своїм столом. Цей прийом використовується в основному при субординаційній формі спілкування. За таких обставин час прийому, характер спілкування, його підсумки визначає керівник;

– керівник відповідає на вітання відвідувача, виходить із-за столу і запрошує його в зону колегіальної роботи, а сам сідає навпроти. Це службово-товариська форма спілкування. Вона характеризується рівністю прав на порядок обміну інформацією. Час зустрічі обумовлений взаємною домовленістю обох сторін;

– коли входить відвідувач, керівник знаходиться в центрі кабінету, обмінюється з ним вітаннями й запрошує сісти в крісло за журнальним столиком. Це дружня форма ділового спілкування, яку характеризують повна відкритість, дружелюбність, готовність до уваги.

Розташування учасників ділової взаємодії в умовах робочого кабінету детально описує А. Піз. Автор розглядає ситуацію, коли особа В може займати чотири основних положення стосовно особи А.

В1 – Кутове розташування.

В2 – Позиція ділової взаємодії.

В3 – Конкуруючо-оборонна позиція.

В4 – Незалежна позиція.

Кутове розташування (рис.1) – це дружня, невимушена бесіда між людьми. Така позиція сприяє контакту очей і дає простір для жестикуляції й можливості для спостереження за жестами співбесідника. При цьому кут столу слугує частковим бар'єром на випадок небезпеки чи загрози з боку співбесідника: можна за нього заховатися. Таке розташування виключає територіальний розподіл столу.

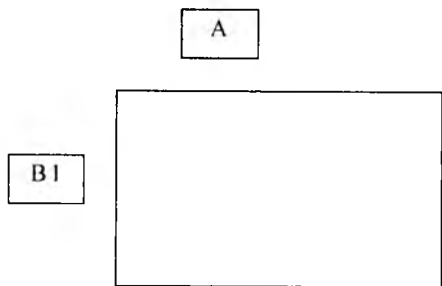


Рис.1. Кутове розташування

Позиція ділової взаємодії (рис.2) характерна для людей, коли вони працюють у співавторстві над якоюсь проблемою чи проектом. Вважається, що це одна з найбільш вдалих позицій для подолання, обговорення і вироблення загальних рішень. Натомість В2 має делікатно використати цю позицію, не створюючи в А враження, що його територія була порушена.

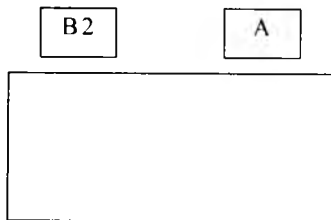


Рис.2. Позиція ділової взаємодії.

Конкуруючо-оборонна позиція (рис.3) передбачає ситуацію розміщення за столом один навпроти одного, що може викликати оборонне ставлення і атмосферу суперництва. Така позиція може призвести до того, що кожна зі сторін буде дотримуватися своєї думки, бо стіл стає бар'єром між ними. Назване положення за столом займають люди у тому випадку, якщо вони перебувають у стосунках суперництва, або коли один із них виносить догану іншому. Якщо зустріч відбувається у кабінеті, то таке положення свідчить про стосунки субординації. Сидячи один навпроти одного, учасники взаємодії підсвідомо ділять стіл на дві рівні території. При цьому кожен претендує на свою власну територію та захищатиме її у випадку зазіхань.

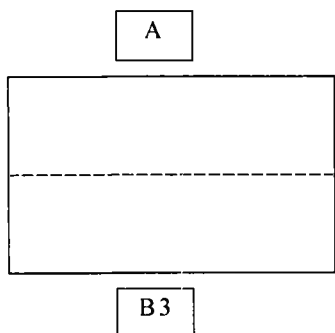


Рис.3. Конкуруючо-оборонна позиція.

Незалежну позицію (рис.4) займають люди, які не бажають спілкуватися за столом один з одним. Така ситуація свідчить про відсутність зацікавленості. Її також можна розцінювати як вороже ставлення з боку людини, чия територіальні кордони були порушені. Такого положення слід уникати у випадку, коли потрібна відверта розмова між А і В.

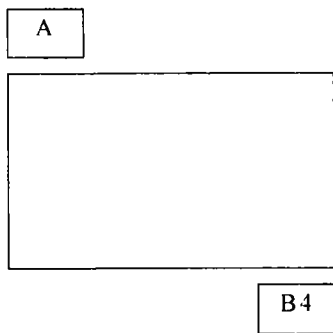


Рис.4. Незалежна позиція.

3. *Етико-психологічні принципи ділової взаємодії.* На підставі аналізу наукової літератури можна виокремити такі основні принципи ділової взаємодії:

1. Створення умов для прояву комунікативного потенціалу співробітників, їхніх комунікативних знань, досвіду, здібностей.
2. Відповідальність за повідомлену інформацію.
3. Готовність і вміння дотримуватися слова, за будь-яких обставин виконувати сказане, взятє на себе зобов'язання.
4. Заохочення і покарання у спілкуванні. Будь-яка людина прагне до самоствердження у професійній сфері. Тому в роботі з підлеглими слід бачити не тільки найбільш активних та сумлінних працівників, але і відзначати окремі успіхи кожного підлеглого в процесі взаємодії. Розмова покарання може відбуватися за такою схемою: позитивні емоції (висока оцінка особистості в цілому) – негативні (аналіз провини) – і знову позитивні (віра в те, що схожа ситуація не повториться). Практика показує, що критика легше переноситься на тлі самокритики.
5. Рациональне використання часу, відведеного на спілкування.
6. Порядність, переконаність у тому, що бути чесним у спілкуванні й взаємодії з партнерами – це не тільки похвально, але й вигідно.
7. Ділове спілкування стає ефективнішим, якщо у ньому пов'язані всі засоби (і вербальні, і невербальні) з дотриманням ділового етикету.
8. При проведенні ділової бесіди слід дотримуватися таких рекомендацій:
 - обрати найбільш вдалий момент і місце для проведення бесіди і тільки після цього домовлятися про зустріч;
 - з'ясувати все про співрозмовника, зокрема його ставлення до ініціатора бесіди та рівень моральної культури;
 - зібрати і систематизувати інформацію, необхідну для розмови;
 - створити відповідну атмосферу довіри, щоб схилити до себе співрозмовника;
 - уявити собі позицію співрозмовника з цього питання та хід бесіди, передбачити нюанси, що можуть вплинути на її перебіг і результат;
 - менше говорити самому, більше слухати співрозмовника;
 - якщо ви прийняли пропозицію клієнта, потрібно йому про це сказати і домовитися, як надалі будуть розвиватися стосунки;
 - прощаючись з клієнтом, треба дотримуватися загальноприйнятих норм етикету: встати з-за столу, подати руку, провести до виходу, побажати успіхів у справах і т. д.

6.1.1. Методики з вивчення соціально-психологічних особливостей управління

Оцінка службово-раціоналістичного стилю керівника

Призначення. Раціоналістичний (формально-бюрократичний) стиль – один з типових стилів керівництва. Виражений в більшій або меншій мірі, він характеризує „раціональні” (по М.Веберу) організації. Дана методика може використовуватися для виявлення схильностей керівника (вже наявного або майбутнього) до певного стилю керівництва (типу службової поведінки), при виборі професії і місця роботи, а також при оцінці персоналу.

Інструкція. Визначте ваше відношення до кожного з наведених нижче висловлювань.

№	Твердження	В основному згоден	В основному не згоден
1	Я ціную стабільність в своїй роботі		
2	Мені подобається працювати в тих організаціях, подальший розвиток яких можна передбачити		
3	Найкращою роботою буде для мене та, при якій моє майбутнє не буде завчасно визначене		
4	Гарним місцем роботи для мене могло би бути, наприклад, влада		
5	Правила, регламентації, певні процедури – все це приводить мене в жах		
6	Мені було б приємно працювати на компанію, у якій б було 85000 співробітників, що працюють у всьому світі		
7	Я вважаю, що бути представником вільної професії (художником, письменником і т.п.) – дуже небезпечна справа, я би за неї не взявся		
8	Перед тим як прийняти пропозицію про роботу, мені необхідно дізнатися про всі деталі		
9	Я б з великим задоволенням працював художником вдома, мав би вільний графік, ніж був би клерком в одній з великих корпорацій		

10	Службове становище, на мою думку, повинно також враховуватися при підвищенні заробітної плати або просуванні на нову посаду, як і результати проробленої роботи		
11	Я би дуже пишався, якби працював на найкрутішу компанію в своїй галузі, що успішно розвивається		
12	Якби в мене був вибір, я б надав перевагу заробляти 50000 доларів, будучи віцепрезидентом в маленькій компанії, ніж 60000 доларів в якості спеціаліста в великій		
13	Для мене принизливо носити службовий значок з вказуванням мого номеру у відділі кадрів		
14	Місця для службового паркування повинні розподілятися у відповідності з службовим становищем		
15	Якщо бухгалтер працює на велику компанію (як один з багатьох спеціалістів), то він (вона) не може бути справжнім фахівцем в своїй справі		
16	Перед тим як прийняти пропозицію про роботу, я б хотів переконатися, що в компанії, де я буду працювати, передбачені різні програми для покращення стану працівників, їх стабільного професійного посадового росту		
17	Компанія не зможе добитися успіху до тих пір, поки вона не складе список певних правил і процедур для своїх працівників		
18	Фіксоване число годин праці і чітко визначені відпустки важливіші для мене, ніж отримання яскраво вираженого емоційного задоволення від цієї роботи		
19	Поважати людей, враховуючи їх службовий стан		
20	Правила на те існують, щоб їх порушувати		

Обробка і інтерпретація результатів

Використовуючи ключ, підрахуйте кількість балів. 1 бал дається за кожен службово-раціоналістичну відповідь „в основному згоден”. На питання: 1, 2, 3, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19 і „в основному не згоден” на питання: 5, 6, 9, 13, 15, 17, 20.

Рівні службово-раціоналістичного стилю

15-20 – високий;

8-14 – середній;

1-7 – низький.

Діагностика функціонально-рольових позицій в управлінській команді.

Інструкція. В кожному розділі розподіліть суму в 10 балів між твердженнями, які, на вашу думку, найкраще характеризують вашу поведінку. Ці бали можна розподілити між кількома твердженнями. В рідкісних випадках всі 10 балів можна розподілити між всіма твердженнями чи віддати всі 10 балів якомусь одному судженню. Занесіть бали в таблицю, що додається.

1. Що, на мою думку, я можу принести в групову роботу:
 - А. Я швидко знаходжу нові можливості.
 - Б. Я добре можу працювати з великою кількістю людей.
 - В. Мені вдається висувати нові ідеї.
 - Г. Мені вдається допомогати іншим людям висувати ідеї.
 - Д. Я здатний дуже ефективно працювати, мені подобається інтенсивна робота.
 - Е. Я згідний бути непопулярним, якщо зрештою це призведе до хороших результатів.
 - Ж. В звичних обставинах я працюю швидко.
 - З. В мене немає упереджень, тому я завжди даю можливість альтернативно діяти.

2. В мене є недоліки в груповій роботі, можливо, це те, що:
 - А. Я дуже напружений, доки захід не продуманий, не проконтрольований, не проведений.
 - Б. Я надаю надто велику свободу людям, чюю точку зору я вважаю обґрунтованою.
 - В. В мене слабкість багато говорити самому, поки, нарешті, в групі не з'являються нові ідеї.
 - Г. Мій власний погляд на речі заважає мені негайно підтримати ентузіазм колег.
 - Д. Якщо потрібно чогось досягнути, я буваю авторитарним.
 - Е. Мені важко поставити себе в позицію керівника, так як я боюсь зруйнувати атмосферу співробітництва в групі.
 - Ж. Я сильно захоплююсь власними ідеями і втрачаю розуміння того, що відбувається в групі.

3. Мої колеги вважають, що я надто турбуюсь за несуттєві деталі і хвилююсь, що нічого не вдасться.
3. Коли я включений в роботу з іншими:
- А. Я впливаю на людей, не тиснучи на них.
 - Б. Я дуже уважний, так, що помилку через необережність бути не може.
 - В. Я готовий наполягати на певних діях, щоби не згаяти час і не випустити з поля зору головну ціль.
 - Г. В мене завжди є оригінальні ідеї.
 - Д. Я завжди готовий підтримати хорошу пропозицію в громадських інтересах.
 - Е. Я дуже уважно ставлюсь до нових ідей і пропозицій.
 - Ж. Оточуючим подобається моя холодна поміркованість.
3. Мені можна доручити простежити, щоби вся основна робота була виконана.
4. В груповій роботі для мене характерно, що:
- А. Я дуже зацікавлений в тому, щоби добре знати своїх колег.
 - Б. Я спокійно розділяю погляди оточуючих або дотримуюсь поглядів меншості.
 - В. В мене завжди знайдуться хороші аргументи, щоби спростувати помилкові пропозиції.
 - Г. Я думаю, що в мене є дар виконувати роботу, як тільки її план треба приводити в дію.
 - Д. В мене є схильність уникати очевидного, а пропонувати щось несподіване.
 - Е. Все, що я роблю, я стараюсь довести це до досконалості.
 - Ж. Я готовий встановлювати контакти і поза групою.
3. Хоча мене цікавлять всі точки зору, я не вагаючись можу прийняти власне рішення, якщо це необхідно.
5. Я отримую задоволення від своєї роботи, тому що:
- А. Мені подобається аналізувати ситуації і шукати правильний вибір.
 - Б. Мені подобається знаходити практичне рішення проблеми.
 - В. Мені подобається усвідомлювати, що я впливаю на встановлення хороших взаємин.
 - Г. Мені приємно впливати на прийняття рішень.
 - Д. В мене є можливість зустрічатись з людьми, які можуть запропонувати щось нове.
 - Е. Я можу досягнути згоди людей з приводу ходу виконання роботи.
 - Ж. Мені подобається зосереджувати власну увагу на виконанні поставлених завдань.
3. Мені подобається працювати в галузі, де я можу застосовувати свою уяву і творчі здібності.

Обробка та інтерпретація результатів

Побудуйте таблицю у відповідності з наведеним нижче зразком-ключем, вписуючи по кожному питанню поряд з відповідною буквою ту кількість балів, яку ви дали цьому варіанту відповіді в таблиці відповідей досліджуваного.

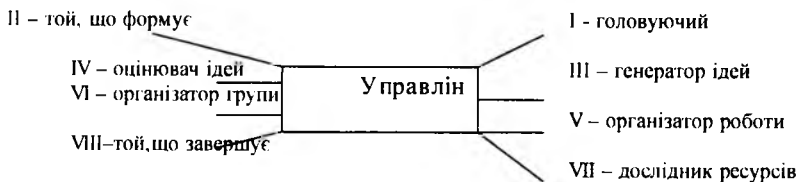
Підрахуйте суму балів по кожному з 1-8 стовпчиків. Виділіть ті стовпчики-ролі, де набрані найбільші суми. Ці ролі ви найчастіше граєте в групі (див. мал.).

Прочитайте і проаналізуйте опис ролей в груповій взаємодії: I роль – головуючий, II роль – той, що формує, III роль – генератор ідей, IV роль – оцінювач ідей, V роль – організатор роботи, VI роль – організатор групи, VII роль – дослідник ресурсів, VIII роль – той, що завершує.

Зразок-ключ для обробки та інтерпретації відповідей досліджуваного

Ролі	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Питання								
1	Г	Е	В	З	Ж	Б	А	Д
2	Б	Д	Ж	Г	А	Е	В	З
3	А	В	Г	Ж	З	Д	Е	Б
4	З	Б	Д	В	Г	А	Ж	Е
5	Е	Г	З	А	Б	В	Д	Ж
6	В	Ж	А	Д	Е	Б	З	Г
7	Ж	А	Е	Б	Д	З	Г	В

Характеристика ролей в управлінській команді



I – головуючий. Функції: вислуховує можливі думки і приймає рішення. Властивості: вміє слухати, добре говорить, логічний, рішучий. Тип: спокійний, стабільний тип особистості, потребує високого отивованої групи.

II – той, що формує. Функції: лідер, поєднує зусилля членів групи в єдине ціле. Властивості: динамічний, рішучий, наполегливий. Тип: домінуючий екстраверт, потребує компетентної, цілої групи.

I і II – два протилежні підходи до загального управління групою.

III – генератор ідей. Функції: джерело ідей. Властивості: розумний, багата уява, креативність. Тип: нестандартна особистість, потребує мотивованого оточення, яке буде сприймати його ідеї.

IV – оцінювач ідей (критик). Функції: аналіз і логічні висновки, контроль. Властивості: аналітичність, інтелектуальність, ерудованість, “якір групи”, повертає до реальності. Тип: розсудливий, вольовий склад особистості, потребує постійного прийому інформації і нових ідей.

V – організатор роботи. Функції: перетворення ідей в конкретні завдання і організація їх виконання. Властивості: організатор, вольовий, рішучий. Тип: вольовий тип особистості, потребує пропозицій, ідей групи.

VI – організатор групи. Функції: сприяє згоді групи, вміє залагодити суперечності, знає потреби, проблем і членів групи. Властивості: чутливість, дипломатичність, доброта, комунікабельність. Тип: емпатичний і комунікативний тип особистості, потребує постійного контакту з усіма членами групи.

VII – дослідник ресурсів. Функції: “зв’язуюча ланка” з зовнішнім середовищем. Властивості: комунікативний, захоплюючий, енергійний, привабливий. Тип: наполегливий екстраверт, потребує свободи дій.

VIII – той, що завершує. Функції: спонукає групу все робити вчасно і до кінця. Властивості: професійна педантичність, обов’язковість, відповідальність. Тип: педантичний тип особистості, вимагає групової відповідальності, обов’язковості.

Щоб управлінська команда була ефективною, треба, щоби всі ці ролі були представлені в групі, щоби члени взаємно доповнювали один одного. (Іноді один член групи може грати дві і більше ролі).

Експрес-оцінка управлінського потенціалу керівника.

Інструкція: на запропоновані 14 запитань дайте відповідь у вигляді “так”(+) або “ні”(-). Для цього на бланку відповідей перед номером твердження проставте одну з вказаних відповідей.

Опитувальник

1. Чи беретесь ви за управлінські завдання, які не мають типових схем вирішення?
2. Чи важко вам відмовитись від тих прийомів управління, якими ви користувалися тоді коли працювали на нижчій посаді?
3. Чи довго ви надавали перевагу підрозділу яким керували до того як пішли на підвищення?
4. Чи прагнете ви виробити універсальний стиль керівництва який підходить для більшості ситуацій?
5. Чи вмієте ви відносно безпомилково дати цілісну оцінку своїм підлеглим (керівникам нижчого рангу), кваліфікувати їх як сильних, середніх чи слабких керівників?

6. Чи легко вам за межі особистих сумнівів чи антипатій в кадрових призначеннях?
7. Ви вважаєте, що універсального стилю керівництва немає і потрібно вміти поєднувати різні стилі в залежності від специфіки управлінських ситуацій?
8. Вам легше уникнути конфлікту з вищим керівництвом ніж з підлеглим?
9. Чи прагнете ви зламати стереотипи, які склалися у вашому підрозділі?
10. Часто ваше перше інтуїтивне враження про якості людини як керівника виявляється правильним?
11. Чи часто вам доводиться пояснювати невдачі в керівництві об'єктивними несприятливими факторами (відсутністю житла, недоліками в матеріально-технічній базі)?
12. Чи відчуваєте ви, що для ефективної роботи вам не вистачає часу?
13. Чи вважаєте ви що якби ви мали можливість частіше бути на об'єктах то ефективність вашого керівництва була б вищою?
14. Чи надасте ви підлеглим, які є сильнішими керівниками, значно більше прав і самостійності у вирішенні питань, ніж слабшим, хоча і ті, і інші мають однаковий посадовий статус?

Обробка й інтерпретація результатів.

Для обробки результатів дослідження застосовують такий ключ:

№	так	ні	№	так	ні
1	1	0	8	0	2
2	0	1	9	1	0
3	0	1	10	1	0
4	0	2	11	0	2
5	2	0	12	0	1
6	1	0	13	0	2
7	1	0	14	2	0

Максимально кількість балів дорівнює 20-ти і характеризує високий управлінський потенціал керівника.

Диференційовані управлінські потенціали керівників знаходяться у наступних діапазонах:

1-6 низький

7-13 середній

14-20 високий

Визначення ефективності діяльності організації (В.Зігерт, Л.Ланг)

Інструкція: Вам пропонується оцінити 22 судження, відмічаючи хрестиком один з варіантів відповідей («ні», «скоріше ні», «скоріше так», «так»).

Судження (гіпотетичні ситуації)	Ні	Скоріше ні	Скоріше так	Так
У випадках зривів і невдач відразу ж відбувається пошук винних				
Більшість співробітників прагнуть, на всякий випадок, застрахувати себе з допомогою точних записок, інструкцій та інших документів				
Доступ до інформації визначається посадою співробітника, а не його службовими функціями				
В даний момент немає чітко визначених пріоритетних цілей. Більшості співробітників вони не відомі				
Якщо допущена помилка або промах, то першим про це довідається не робітник, що її допустив, а його керівник або колеги				
В організації присутній і навіть господарює «самоційний егоїзм»				
Співробітники рідко ототожнюють себе з прийнятими рішеннями. Вони частіше всього бачать ці рішення не як свої				
Рутинна робота займає багато часу, спокійно зайнявшись своєю безпосередньою роботою важко часто заважають аврала				
Керівники не прагнуть будувати управління на колективних засадах, хоча іноді і говорять про таку необхідність				
Коли мова заходить про керівників, то про них говорять як про «тих, хто наверху», а не про тих, хто є «одним із нас»				
Більшість конфліктів частіше виникає через дрібниці.				

Наради тривають довго і частіше всього безрезультативно. Іноді вони зводять до боротьби амбіцій				
Робітник дуже рідко дізнається, наскільки добре він справився зі своїми обов'язками				
Співробітникам важко, а часто і безперспективно пропонувати нові ідеї вдосконалення технологічних і управлінських процесів				
Ентузіазм в роботі – це особливість «диваків»				
Керівництво чітко ділить всіх співробітників на дві категорії: ті, з якими воно починало, люди «першого поклику», і нові, яким ще слід доказати, що вони можуть бути «своїми»				
Більшість співробітників чітко дотримуються регламенту та інструкцій і рідко виходять за їх рамки				
Коли керівник оцінює роботу підлеглих, то це частіше відбувається на емоційному рівні або на основі поверхневих спостережень				
Багато співробітників часто задумуються над тим, навіщо так довго і багато вчитись, якщо все одно їх знання і досвід нікому не потрібні і рідко використовуються в роботі				
Критика промахів в роботі з вуст рядових співробітників не схвалюється				
Стиль управління влаштовує більшість співробітників. Вони звикли підпорядковуватись				
Зусилля співробітників не завжди адекватно оцінюються. В більшості випадків це залежить від випадкових факторів або міри близькості до керівництва				

Обробка та інтерпретація

Спочатку слід підрахувати суму хрестиків по варіантах. Чим вища сума по варіантах «ні» і «скоріше ні», тим вища зрілість організації, тим ближче вона до сучасної демократичної форми розвитку. Максимальний результат по кожній колонці – 22 бали.

Чим вищий показник по колонках «скоріше так», «так», тим менш перспективною є організація.

6.1.2. Методики з вивчення соціально-психологічних особливостей особистості

Експрес-діагностика рівня соціальної ізольованості особистості (Д.Рассел і М.Фергюссон)

Інструкція. Вам пропонується ряд тверджень. Розгляньте послідовно кожне і оцініть з точки зору їх прояву у вашому житті за допомогою 4-х варіантів відповідей: «часто»

(3 бали), «інколи» (2 бали), «рідко» (1 бал), «ніколи» (0 балів). Вибраний варіант відмітьте відповідною цифрою.

Опитувальник

1. Я нещасливий, бо роблю багато справ на самоті.
2. Мені нема з ким поговорити.
3. Для мене нестерпно бути таким самотнім.
4. Мені не вистачає спілкування.
5. Я відчуваю, що ніхто повністю мене не розуміє.
6. Я часто ловлю себе на очікуванні, що хтось мені зателефонує або напише листа.
7. Нема нікого, до кого я міг би звернутись.
8. Я зараз більше ні з ким не близький.
9. Оточуючі не поділяють моїх інтересів та ідей.
10. Я відчуваю себе покинутим.
11. Я не здатен до спілкування з оточуючими.
12. Я відчуваю себе зовсім самотнім.
13. Мої соціальні відносини і зв'язки поверхові.
14. Я помираю від туги по компанії.
15. В дійсності ніхто повністю не знає мене.
16. Я відчуваю себе ізольованим від інших.
17. Я нещасливий від того, що всім знехтуваний.
18. Мені важко заводити друзів.
19. Я відчуваю себе ізольованим від інших.
20. Люди навколо мене, але не зі мною.

Обробка результатів

Підраховується сума балів. Максимально можливий показник соціальної ізольованості-60.

Інтерпретація

41-60 балів-високий рівень соціальної ізолюваності, 21-40 б.-середній, 0-20 б.-низький.

Методика визначення рівня конфліктостійкості

Призначення. Дана методика дозволяє виявити основні стратегії поведінки в потенційній зоні конфлікту – міжособистісних суперечках і відносно визначити рівень конфліктостійкості особистості.

Інструкція. Уважно прочитайте і оцініть кожне із десяти полярних суджень, вказаних в бланку, які найбільше відповідають вашій поведінці. Для цього спочатку визначіть, яке із двох крайніх суджень підходить вам, а потім оцініть його по 5-бальній системі. Пам'ятайте, що проміжна графа 3 означає рівнозначну присутність обох якостей. Крайні значення 4-5 і 1-2 характеризують або відхилення від суперечок, або непримусову участь у вирішенні спірних моментів.

Бланк відповідей

1	Уникаю суперечки	5 4 3 2 1	Встряю в суперечку
2	Відношусь до конкурента без упередженості	5 4 3 2 1	Підозрілий
3	Маю адекватну самооцінку	5 4 3 2 1	Маю завищену самооцінку
4	Прислуховуюсь до думки інших	5 4 3 2 1	Не приймаю інших думок
5	Не піддаюсь провокації, не заводжуся	5 4 3 2 1	Легко заводжуся
6	Поступаю у суперечці, йду на компроміс	5 4 3 2 1	Не поступаю у суперечці: перемога або поразка
7	Якщо заводжусь, то потім відчуваю почуття провини	5 4 3 2 1	Якщо вибухаю, то вважаю, що без цього не можна
8	Притримуюсь коректного тону в суперечці, тактовності	5 4 3 2 1	Допускаю тон, не терплячий поразки, безтактність
9	Вважаю, що у суперечці не потрібно демонструвати свої емоції	5 4 3 2 1	Вважаю, що у суперечці необхідно виявити сильний характер
10	Вважаю, що суперечка – крайня форма вирішення конфлікту	5 4 3 2 1	Вважаю, що суперечка необхідна для вирішення конфлікту

Обробка та інтерпретація даних

Оцініть по п'ятибальній системі, наскільки у вас проявляється кожна із наведених зліва якостей. Підрахуйте загальну кількість балів.

Намалюйте свій профіль поведінки у конфліктних ситуаціях.

Проаналізуйте причини полярних стратегій поведінки із метою внесення необхідних корективів.

40-50 балів – високий рівень конфліктозності.

30-40 балів – середній рівень конфліктозності, що свідчить про орієнтацію особистості на компроміс, прагнення уникнення конфлікту.

20-30 балів – низький рівень конфліктозності, що свідчить про виражені конфліктності.

1-19 балів – дуже низький рівень конфліктозності. Даний рівень властивий конфліктним людям.

Методика виявлення перспективної життєвої стратегії (розроблена на основі методики ціннісних орієнтацій М. Рокіча)

Опис:

Методика призначена для використання в індивідуальній роботі для психотерапії і психокорекції. Дана методика спрямована на реконструкцію ієрархічної системи ціннісних орієнтацій особистості, виходячи з того, що норма, перебуваючи по тій чи іншій причині в стані дезадаптації, в першу чергу характеризується руйнуванням системи життєвих цінностей і відновлення даної системи і її реконструкція є одним з основних засобів психокорекції його негативного психічного стану.

Основу роботи складає пряме рангування персоналом в ході індивідуальної бесіди списку цінностей, запропонованих йому на окремих карточках. Методика пропонує два списки цінностей, по вісімнадцять в кожному:

1) Термінальні – переконання в тому, що якась кінцева мета індивідуального існування варта того, щоб її прагнути (цінності-цілі).

2) Інструментальні – переконання в тому, що якийсь образ дій, або властивість особистості являються перевагою в будь-якій ситуації (цінності-засоби).

Респонденту послідовно пропонують обидва списки, виконані машинописним текстом на окремих карточках, розміром 12х5 см (по одній цінності на кожній). Карточки повинні представлятися таким чином, щоби респондент міг охопити поглядом всі одразу, тобто 18 штук. Спочатку представляється набір термінальних цінностей, а тоді – інструментальних.

Інструкція для прикладу: «Зараз Вам буде представлений набір із 18 карточок з позначенням цінностей. Ваша задача – розкласти їх в порядку значимості для Вас, як принципів, якими Ви керуєтесь в своєму житті.

Кожна цінність написана на окремій картці. Уважно вивчіть карточки і, відібравши ту, що є для Вас найважливіша, покладіть її на перше місце. Потім виберіть другу по значущості і покладіть її слідом за першою. Потім зробіть те саме з рештою карточок. Найменш важлива залишиться останньою і займе 18те місце.

Працюйте не поспішаючи, вдумливо. Якщо в процесі роботи Ви зміните свою думку, то можете змінити свій вибір, поміняти карточки місцями. Кінцевий результат повинен відображати Вашу істинну позицію».

Стимульний матеріал

Термінальні цінності:

- Активне діяльнісне життя (повнота і емоційна насиченість життя)
- Життєва мудрість (зрілість суджень і здоровий смисл, досягнуті життєвим досвідом)
- Здоров'я (фізичне і психічне)
- Цікава робота
- Краса природи і мистецтва (переживання прекрасного в природі і мистецтві)
- Любов (духовна і фізична близькість з людиною)
- Матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних труднощів)
- Наявність хороших і вірних друзів
- Суспільне визнання (повага навколишніх, колективу, товаришів)
- Пізнання (можливість розширення свого кругозору, освіти, загальної культури, інтелектуальний розвиток)
- Продуктивне життя (максимальне використання своїх можливостей, сил і здібностей)
- Розвиток (робота над собою, постійне духовне і фізичне вдосконалення)
- Розваги (приємне, необтяжливе проведення часу, відсутність обов'язків)
- Свобода (самостійність, незалежність в судженнях і вчинках)
- Щасливе сімейне життя
- Щастя інших (благополуччя, розвиток вдосконалення інших людей, цілого народу, людства в цілому)
- Творчість (можливість творчої діяльності)
- Впевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів).

Інструментальні цінності:

- акуратність (чистоплотність), вміння утримувати в порядку речі, порядок у справах
- вихованість (хороші манери)
- високі запити (високі вимоги до життя)
- життєрадісність (почуття гумору)
- дисциплінованість
- самоконтроль (стриманість, самодисципліна)
- сміливість у відстоюванні своєї думки, своїх поглядів
- тверда воля (вміння наполягти на своєму, не відступати перед труднощами)
- терпимість (до поглядів і думок інших, вміння вибачати людям їх помилки)
- широта поглядів
- чесність (правдивість, щирість)
- ефективність у справах (трудолюбство, продуктивність в роботі)
- чуйність (турботливість)
- незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче)
- непримиримість до недоліків в собі та інших
- освіченість (широта знань, висока загальна культура)
- відповідальність (почуття обов'язку, вміння тримати слово)
- раціоналізм (вміння твердо і логічно мислити, приймати обдумані, раціональні рішення)

Обробка та інтерпретація результатів.

З метою формування перспективної життєвої стратегії людини психолог послідовно задає декілька питань для рангування:

- 1) в якій мірі запропоновані цінності значимі для даного респондента;
- 2) яким чином вони ранговані, на думку досліджуваного, у ідеальній людини, задоволеної своїм життям;
- 3) в якій мірі ці цінності реалізовані у досліджуваного на теперішній час його життя;
- 4) в якій мірі він хотів би реалізувати їх в найближчому майбутньому в процесі діяльності, поза роботою і т.і.

Результати кожного рангування фіксуються будь-яким зручним засобом, але не звертаючи на це увагу досліджуваного або ж пояснивши, що це необхідне для того, щоб потім задати уточнюючі запитання.

Робота респондента з карточками ціннісних орієнтацій по їх рангуванню дозволяє ініціювати у нього рефлексивний процес спрямований на усвідомлення своїх мотивів, цілей, бажань, прагнень і оцінку власних можливостей по їх реалізації. Задача психолога заключається в активізації і підтримці цього процесу, а також в спрямуванні його у конструктивне русло.

Порівняти результати рангування по різних питанням в ході бесіди з досліджуваним можливо за допомогою запитань.

- Що заважає реалізувати ці цінності так, як вони «живуть» в «ідеальній людині»?
- Що необхідно для того, щоб це зробити?
- Від кого (чого) залежить успіх реалізації ваших цінностей?
- І т.д.

Кропітлива і творча сумісна робота психолога з респондентом по даній методиці повинна закінчитись формуванням найближчих перспектив досягнень у випробуваного:

- 1) У професійній діяльності;
- 2) У внутрішній сфері;
- 3) У міжособистісній сфері ;

Результатом роботи повинна стати структурована система ціннісних орієнтацій респондента, в якій його діяльність повинна набути позитивної конструктивної спрямованості. Дана система повинна сприяти підвищенню особистісної значущості, виконання спеціалістом професійних функцій, що в свою чергу призводить до відновлення душевної рівноваги, індивідуально-психологічних і соціальних характеристик особистості.

Визначення рівня депресії (за Т. І. Балашовою)

Інструкція. Уважно прочитайте кожне з наведених нижче речень і закресліть відповідну цифру справа в залежності від того, як ви себе почувате останнім часом. Над питанням і довго не задумуйтесь, оскільки правильних і неправильних відповідей немає.

Відповіді: 1 – ніколи, або рідко; 2 – ніколи; 3 – часто; 4 – майже завжди, чи постійно.

1.	Я відчуваю пригніченість.	1	2	3	4
2.	Ранком я відчуваюся найкраще.	1	2	3	4
3.	У мене бувають періоди плачу або щось близьке до сліз.	1	2	3	4
4.	У мене поганий нічний сон.	1	2	3	4
5.	Апетит у мене не гірший, як за звичай.	1	2	3	4
6.	Мені приємно дивитися на привабливих чоловіків (жінок), розмовляти з ними, знаходитися поруч.	1	2	3	4
7.	Я помічаю, що втрачаю вагу.	1	2	3	4
8.	Мене тривожать заборони.	1	2	3	4

9.	Серце б'ється швидше ніж звичайно.	1	2	3	4
10.	Я втомлююся без всяких причин.	1	2	3	4
11.	Я мислю так зрозуміло, як завжди.	1	2	3	4
12.	Мені легко робити те, що я вмю.	1	2	3	4
13.	Відчуваю тривогу, і не можу сидіти на місці.	1	2	3	4
14.	У мене є надія на майбутнє.	1	2	3	4
15.	Я більше дратівливий, ніж завжди.	1	2	3	4
16.	Мені легко приймати рішення.	1	2	3	4
17.	Я відчуваю, що корисний і потрібний.	1	2	3	4
18.	Я живу достатньо повноцінним життям.	1	2	3	4
19.	Я відчуваю, що іншим людям стане краще, якщо я помру.	1	2	3	4
20.	Мене до цього часу радує те, що радувало завжди.	1	2	3	4

Обробка та аналіз даних

Рівень депресії (РД) вираховується за формулою

$$РД = Епр. + Еобр.$$

де Епр. – сума закреслених цифр до “прямих” висловлювань №1, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 13, 15, 19.

Еобр. – сума цифр “обернених” до закреслених висловлювань №2, 5, 6, 11, 12, 14, 16, 17, 18, 20.

Наприклад: У висловлюванні №2 закреслена цифра 1, ми ставимо у суму 4 бали; у висловлюванні №5 закреслена відповідь 2, ми ставимо в суму 3 бали; у висловлюванні №6 закреслена відповідь 3, ми ставимо в суму 2 бали і т.д.

В результаті отримуємо РД, який коливається від 20 до 80 балів, то діагностується стан без депресії. Якщо РД не більше 50, то діагностується стан без депресії. Якщо РД більше 50 балів, але менше 59, то робиться висновок про легку депресію ситуативного чи невротичного генезу. При показнику РД від 60 до 69 балів діагностується субдепресивний стан, або прихована депресія. Істинний депресивний стан діагностується при РД більше 70 балів.

Визначення стилю міжособистісної взаємодії (С.В.Максимов, Ю.А.Лобейко)

Призначення. Дана методика спрямована не стільки для визначення загальноновідомих стилів взаємодії та керівництва, скільки для визначення рівня активності-пасивності в міжособистісній взаємодії.

Інструкція. Уважно прочитайте кожне твердження та оцініть за п'ятибальною системою частоту прояву тої чи іншої дії у вашій звичайній взаємодії з іншими людьми.

№	Дії	Часто	Рідко
1	Вказую людям, що треба робити	5 4 3	2 1
2	Вислуховую думку інших людей	5 4 3	2 1
3	Даю можливість іншим приймати участь у прийнятті рішень	5 4 3	2 1
4	Даю можливість іншим діяти самостійно	5 4 3	2 1
5	Наполегливо пояснюю, як треба що-небудь робити	5 4 3	2 1
6	Навчаю людей тому, як треба працювати	5 4 3	2 1
7	Раджуся з іншими	5 4 3	2 1
8	Не заважаю іншим працювати	5 4 3	2 1
9	Вказую, коли треба робити роботу	5 4 3	2 1
10	Враховую успіхи інших	5 4 3	2 1
11	Підтримую ініціативу	5 4 3	2 1
12	Не втручаюся в процес визначення цілей діяльності іншими	5 4 3	2 1
13	Показую, як треба працювати	5 4 3	2 1
14	Іноді даю можливість іншим приймати участь в обдумуванні проблеми	5 4 3	2 1
15	Уважно вислуховую співбесідників	5 4 3	2 1
16	Якщо втручаюся в справи інших, то по-діловому	5 4 3	2 1
17	Думку інших не розділяю	5 4 3	2 1
18	Прикладаю зусиль до того, щоб владнати суперечності	5 4 3	2 1
19	Намагаюся владнати суперечності	5 4 3	2 1
20	Вважаю, що кожен повинен застосовувати свій талант як може	5 4 3	2 1

Обробка та інтерпретація результатів

Дії 1, 5, 9, 13, 17 вказують на схильність до директивного стилю.

Дії 3, 7, 11, 15, 19 свідчать про вираженість колегіального стилю.

Дії 4, 8, 12, 16, 20 є індикаторами невтручання в дії інших людей.

Дії 2, 6, 10, 14, 18 дають привід судити про схильність до ділового стилю.

В кожній групі максимально можна набрати 25 балів.

20 і більше балів свідчать про те, що опитуваний є схильним до стилю 1, 2, 3 або 4. Якщо в якійсь групі набрано 12-14 балів, це означає, що досліджуваний схильний іноді проявляти даний стиль взаємодії. Загальний показник (по всьому опитувальнику) в 70-80 балів вказує на прагнення до

взаємодії з людьми. Показник у 30-49 балів характеризує пасивність особистості в груповій діяльності. Бажано співставити самооціночні характеристики з оцінками підлеглих та колег. Саме на основі такого порівняння можлива свідомо корекція свого індивідуального стилю діяльності.

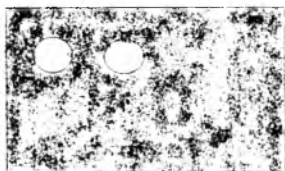
Діагностика стратегій досягнення цілі

Мета. Визначення основних стратегій в процесі реалізації цілей діяльності.

Інструкція. На кожне із шести запитання виберіть одну із трьох запропонованих відповідей. Для цього в бланку поряд з номером запитання вкажіть свою відповідь в буквенній формі.

Опитувальник

1. Пофантазуйте, що це?



- a) задні вогні поїзда що віддаляються від вас;
 - б) маска з отворами для очей;
 - в) очі, які дивляться з темряви.
2. Якщо б Ви хотіли працювати в авіації ким би ви хотіли бути?
- a) стюардом на борту ;
 - б) пілотом пасажирського літака;
 - в) диспетчером на аеродромі.
3. Уявіть собі що вам запропонували зробити проект інтер'єру, контори або цеху, де було би приємно і добре працювати. Який колір повинен домінувати в такому приміщенні?
- a) світло-голубий, блідо-зелений (салатовий), рожевий;
 - б) червоний або жовтий;
 - в) темно-зелений, синій.

4. Що найбільш необхідно, якщо б ви вирішили піти наодинці на штурм гірської вершини?

- а) трішки божевілья;
- б) відмінна фізична форма;
- в) впевненість в собі.

5. Ви йдете в театр на виставу, яку дуже хочете побачити, але виявляється, що квитків у касі вже немає. Що Ви робите?

- а) сердитесь через те, що не купили білет завчасно;
- б) намагаєтесь пройти якимось без квитка, для цього у вас є способи;
- в) смієтесь в душі над людьми, що відходять від каси, так як ви вже давно купили квитки, під час попереднього продажу.

6. Дзвінок, Ви відкриваєте двері перед Вами стоїть неохайно одягнутий чоловік, який із сором'язливою посмішкою просить вас допомогти. Він вийшов з лікарні і просить позичити йому трішки грошей на квиток додому. Що Ви робите?

- а) не можу відмовити – йому, можливо, дійсно потрібна допомога;
- б) закриваєте перед його носом двері, висловлюючи думку про таких шахраїв і брехунів;
- в) якщо б він показав виписку з лікарні, можливо, і дали б декілька гривень.

Інтерпретація результатів

Дана методика дозволяє виявити три стратегії. Пасивній стратегії відповідають відповіді (а), активно-ригідній (б), активно-пластичній (в).

Про ступінь вираженості кожної із них можна судити з наступних показників:

- 5-6 балів – висока
- 3-4 бали - середня
- 1-2 бали – низька

Пасивна стратегія характеризується надмірною обачністю, відмовою від першості, соціальною замкненістю.

Активно-ригідна стратегія проявляється в надмірному прагненні до першості (домінування), лобюванні, демонстративній самопрезентації. Такі особи відрізняються високою критичністю до оточуючих і низькою до себе.

Активно-пластична стратегія типова для людей що поєднують в собі необхідну "пробивну" силу з комунікативною "дипломатичністю". Таким

особам притаманні адекватність цілей і способів їх досягнення, компромісність і впевненість в професійно-діяльній сфері.

Змішаний тип характерний особам без вираженого домінування однієї із стратегій.

Домінуючі стратегії конфліктної поведінки

(метафоричний варіант). За Фетіскіним і Козловим.

Призначення. Використання діагностичного матеріалу в формі метафор (приказки, сталі істини) спрямоване на зниження стереотипів, самоідеалізації, квазівідповідей. Ця методика зорієнтована на виявлення найбільш розповсюджених стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях: стратегію досягнення егоцентричних (особистих) цілей і стратегію збереження позитивних міжособистісних відносин. За співвідношенням цих двох стратегій в даній методиці виділено п'ять метафоричних стратегій.

Інструкція. Зараз вам буде задане незвичайне завдання. Воно зводиться до оцінки ступеня використання запропонованих приказок в своїй поведінковій практиці. В ході роботи слід дотримуватись правила: не існує поганих чи хороших відповідей, а існують реальні, найбільш вживані в тих чи інших життєвих ситуаціях. Дотримуючись цього правила, в бланку відповідей поряд з номером питання поставте одну з трьох відповідей: "так" або "+"; "ні" або "-"; "важко сказати" або "+-". Останню форму відповіді намагайтесь використовувати в крайніх випадках. Порядок заповнення лінійний, зліва направо.

Бланк відповідей.

I	II	III	IV	V
1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
Всього	Всього	Всього	Всього	Всього

Опитувальник

1. Поганий мир краший, ніж добра сварка.
2. Якщо ви не можете заставити когось зробити так, як ви хочете, заставте його робити так, як ви думаєте.
3. М'яко стелить, але жорстко спати.
4. Рука руку мие (потри мені спину, а я тобі потру).
5. Одна голова – добре, а дві – краще.
6. З двох, що сперечаються, розумніший той, хто першим замовкне.

7. Хто сильніший, той має рацію.
8. Не підмастиш – не пойдеш.
9. З паршивої вівці хоча б комок шерсті.
10. Правда те, що розумний знає, а не те, про що всі говорять.
11. Хто вдарить і втече, той зможе битись і на наступний день.
12. Слово “перемога” чітко написане тільки на спинах ворогів
13. Вбивай ворогів своєю добротою.
14. Чесна угода не викликає сварки.
15. Ні в кого немає повної відповіді, але в кожного є що додати.
16. Трим айся подалі від людей, які не згодні з тобою.
17. Бій виграє той, хто вірить в перемогу.
18. Добре слово не потребує затрат, але ціниться дорого.
19. Ти – мені, я – тобі.
20. Тільки той, хто відмовиться від своєї монополії на істину, зможе мати користь від істин, яким и володіють інші.
21. Хто сперечається – нічого не вартий.
22. Хто не відступає, той призводить до втечі.
23. Лагідне телятко дві матері ссе, а вперте – жодної.
24. Хто дарує, той друзів знаходить.
25. Винось клопоти назовні і радься з іншими.
26. Найкращий спосіб вирішити конфлікти – уникати їх.
27. Сім раз відмір, один раз відріж.
28. Врівноваженість переважає над гнівом.
29. Краще синиця в руках, ніж журавель в небі.
30. Щиросердність, чесність і довіра зрушують гори.
31. На світі немає нічого, що заслуговувало б суперечки.
32. В цьому світі є тільки дві породи людей – переможці і переможені.
33. Якщо в тебе кинули каменем, кинь у відповідь шматок вати.
34. Взаємні поступки прекрасно вирішують справи.
35. Копай і копай безупинно і дійдеш до істини.

Обробка та інтерпретація даних.

Підраховується кількість балів в кожній з п'яти колонок.

Найбільша кількість балів в тій чи іншій колонці свідчить про схильність досліджуваного до тієї чи іншої стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях. Якщо в якихось колонках спостерігається однакова кількість балів, то це свідчить про рівнозначність використання двох стратегій.

За співвідношенням двох домінуючих цілей, які відображають спрямованість “на себе” і “взаємодію з іншим и людьми”, виділені наступні метафоричні стратегії конфліктної поведінки:

Тип 1. “Черепашка” – стратегія відходу під панцир, тобто відмови як досягнення особистих цілей, так і від орієнтації на позитивні відносини з оточуючим и.

Тип II. “Акула” – силова стратегія. Для прибічників цієї стратегії цілі дуже важливі, взаємовідносини – ні. Їм не важливо, чи їх люблять. Вони вважають, що конфлікти вирішуються лише перемогою однієї із сторін і поразкою іншої.

Тип III. “Ведмежатко” – стратегія згладжування гострих кутів. Взаємовідносини важливі, цілі – ні. Вони хочуть, щоб їх приймали, любили, заради чого жертвують цілями.

Тип IV. “Лисиця” – стратегія компромісу. У міру важливі й цілі, і взаємовідносини; такі люди готові відмовитись від частини цілей, щоб зберегти взаємовідносини.

Тип V. “Сова” – стратегія відкритої і чесною конфронтації. Цінують і цілі, і взаємовідносини. Відкрито визначають позиції і шукають вихід в спільній роботі з досягнення цілей, прагнуть знайти рішення, які б задовольняли всіх учасників.

МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ (КОЗ-2)

Запропонована методика використовується для виявлення комунікативних та організаторських здібностей особистості.

Методика містить 40 запитань. Кожне передбачає відповідь „так” або „ні”. При цьому окремо визначається рівень комунікативних та організаторських здібностей.

Запитання:

1. Чи схильні ви до знайомств з різними людьми за власною ініціативою?
2. Чи подобається вам займатися суспільною діяльністю?
3. Чи довго ви тримаєте в собі образ на когось із товаришів?
4. Чи важко вам орієнтуватися в критичних ситуаціях?
5. Чи багато у вас друзів, з якими ви спілкуєтеся постійно?
6. Чи часто вам вдається переконати інших прийняти саме ваше рішення?
7. Чи правда, що вам приємніше проводити час із книгами, аніж з людьми?
8. Якщо виникли деякі перешкоди при втіленні ваших намірів, чи важко вам відмовитися від них?
9. Ви легко встановлюєте зв'язки з особами значно старшими від вас?
10. Чи любите ви організовувати різного роду ігри та розваги?
11. Чи важко вам освоюватися в новому колективі?
12. Чи часто ви відкладаєте справу на потім, якщо її можна зробити зараз?
13. Чи легко вам вдається встановлювати контакти і спілкуватися з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете ви домогтися, щоб ваші товариші діяли у відповідності з вашою думкою?
15. Вам важко звикати до нового колективу?
16. Чи правда, що у вас не буває конфліктів з вашими товаришам і через невиконання ними обіцянок?
17. Чи прагнете ви у зручній ситуації зав'язати нове знайомство?
18. Чи часто ви берете на себе ініціативу при прийнятті важливих рішень?
19. Чи часто так буває, що вас дратують оточуючі?
20. Чи правда, що ви, як правило, погано орієнтуєтесь в ситуації, з якою попередньо не стикалися?
21. Чи подобається вам постійно перебувати в оточенні людей?
22. Чи дратує вас, якщо вам не вдається завершити розпочату справу?
23. Чи відчуваєте ви труднощі, якщо доводиться проявити ініціативу, щоби познайомитися з новою людиною?
24. Чи правда, що вам потрібен відпочинок після тривалого спілкування з колегами?
25. Чи любите ви брати участь в групових іграх?
26. Чи часто ви проявляєте ініціативу у вирішенні питань, що охоплюють інтереси ваших друзів?
27. Чи правда, що ви почуваете себе невпевнено в колі незнайомих людей?

28. Чи правда, що ви рідко прагнете довести свою правоту?
 29. Чи легко вам внести лепту пожвавлення у малознайому компанію?
 30. Чи берете ви участь у громадській діяльності поза роботою?
 31. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих?
 32. Чи правда, що ви не прагнете відстоювати свою думку, якщо вона не була відразу прийнятою вашим и товаришам и?
 33. Ви відчуваєте себе невимушено, коли потрапляєте в чужий колектив?
 34. Чи залюбки ви беретеся за організацію заходів для своїх товаришів?
 35. Чи правда, що ви почуваетесь ніяково, коли доводиться виступати перед великою аудиторією людей?
 36. Чи часто ви спізнюєтесь?
 37. Чи правда, що у вас багато друзів?
 38. Чи часто ви перебуваєте в центрі уваги товаришів?
 39. Чи відчуваєте ви незручність, коли доводиться спілкуватися з малознайомим и людьми?
 40. Чи правда, що в колі ваших товаришів ви почуваетесь не дуже впевнено?

Ключ для опрацювання даних за методикою „КОЗ-2”

Комунікативні здібності	„так” 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 „ні” 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39
Організаторські здібності	„так” 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 „ні” 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

Оцінка за 20-ти бальною шкалою.

Оцінка емоційно-діяльнійшої адаптивності

Інструкція

Нижче пропонуються 24 твердження. Вирішіть, чи відносяться ці твердження до вас, чи ні. Якщо відносяться, відповідайте *так*, якщо не відносяться – *ні*.

Опитувальник

1. Працюючи, я стомлююсь.
2. Я не можу зосередитись на чомусь одному.
3. Я через будь-що турбуюсь.
4. Коли я що-небудь роблю, мої руки тремлять.
5. Я часто хвилююсь.
6. Я потію навіть в холодну погоду.
7. Я увесь час відчуваю голод.
8. У мене часто болить шлунок.

9. Періодам и через турботу і хвилювання я втрачаю сон.
10. Мене легко вивести з себе.
11. Я чутливіший, ніж інші.
12. Я часто через щось хвилююсь.
13. Як шкода, що я не такий щасливий, як інші.
14. Я легко можу заплакати.
15. Коли мені потрібно чекати, я нервую.
16. Періодам и я відчуваю себе таким щасливим, що не можу всидіти на місці.
17. Я сильно хвилююся перед труднощами.
18. Часом я відчуваю безнадійність.
19. Я скромна людина.
20. Я вважаю, що у всьому для мене є труднощі.
21. Я завжди напружений.
22. Часом я відчуваю себе розбитим.
23. Я відхиляюся від проблем.

Оцінка результатів

Якщо сума всіх відповідей "так" не перевищує 3 – адаптивність висока.

Якщо 3-10 – низька.

20-23 – дуже низька.

Методика діагностики "перешкод" у встановленні емоційних контактів (Бойко В.В.)

Інструкція

Читайте судження і відповідайте "так" чи "ні".

1. Переважно під кінець робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Трапляється що при першому знайомстві емоції заважають мені скласти більш сприятливе враження на партнерів (хвилююсь, відчуваю розгубленість, замикуюсь у собі, чи навпаки багато говорю, поводжуся збуджено або неприродно).
3. В спілкуванні мені часто не вистачає емоційності, виразності.
4. Мабуть навколишні сприймають мене занадто строгим.
5. Я, в принципі, проти того, щоб бути уважним якщо тобі не хочеться.
6. Я, переважно, вмію приховати спалахи емоцій від партнерів.
7. Часто у спілкуванні з колегами я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, що я хочу висловити партнеру емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), але він цього не відчуває, не сприймає.
9. Часто в моїх очах або у виразі обличчя помітні стурбованість.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховати свої симпатії до партнерів.

11. Всі мої неприємні переживання, переважно, написані на моєму обличчі.
12. Якщо я занадто захоплююся розмовою, то мій іка обличчя стає занадто виразною, експресивною.
13. Напевно, я емоційно дещо скутий.
14. Я, переважно, знаходжуся у стані нервової напруги.
15. Переважно я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукоштовками у ділових ситуаціях.
16. Інколи, близькі люди роблять мені зауваження: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не морщ обличчя та інші.
17. Під час розмови я занадто жестикулюю.
18. Переважно, у новій ситуації мені важко бути природним, розкутим.
19. Мабуть, моє обличчя часто виражає печаль чи стурбованість, хоча на душі спокійно.
20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
21. Якщо я хочу, то мені завжди вдається приховати свою неприязнь до поганої людини.
22. Мені часто буває чомусь весело без серйозної причини.
23. Мені дуже просто зробити за власним бажанням чи на замовлення різні гримаси, відтворити печаль, радість, переляк, відчай.
24. Мені говорили що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виразити тепло, симпатію людині, навіть якщо я відчуваю це до неї.

Підсумок самооцінювання:

Перешкоди у встановленні емоційних контактів	Номери відповідей і запитань по ключу
1. Невміння керувати емоціями дозувати їх	+1,-6,+11,+16,-21
2. Неадекватне вираження емоцій	+2,+7,+12,+17,+22
3. Не гнучкість, нерозвиненість емоцій	+3,+8,+13,+18,-23
4. Домінування негативних емоцій	+4,+9,+14,+19,+24
5. Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі	+5,+10,+15,+20,+25

Яка сума набраних вами балів? Вона може коливатися в межах від 0 до 25. Чим більше балів тим очевидніша ваша емоційна проблема у повсякденному спілкуванні. Однак не варто собі лестити, якщо ви набрали дуже мало балів (0-2) ви були не ширі, або погано себе уявляли з боку. Якщо ви набрали не більше 5-ти балів-емоції переважно не заважають спілкуватися з партнерами.

6-8 балів – у вас є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні.

9-12 балів – свідчення того, що ваші емоції “на кожний день” ускладнюють, в деякій мірі, взаємодію з партнерами.

13 балів і більше – емоції явно заважають встановлювати контакти з людьми, можливо, ви піддаєтеся певним дезорганізуючим реакціям чи станам.

Зверніть увагу, чи немає конкретних “перешкод”, які чітко виникають у вас – це пункти, за якими ви набрали 3 чи більше балів.

6.1.3. Методики з вивчення соціально-психологічних аспектів ділової взаємодії та спілкування

Тест “Наскільки етична Ваша поведінка на роботі”

Важливим показником рівня розвитку персоналу є засвоєння цінностей і норм ділової етики та формування морального клімату в цілому. Даний тест дозволяє виявити установки на дотримання службової етики.

Інструкція

Визначте для себе, як за часто Ви робите, робили і будете робити нижче наведені вчинки.

Перед кожним із 15 тверджень поставте букву, яка відповідає Вашій відповіді: „**Ч**” (часто), „**В**” (час від часу), „**Р**” (рідко), „**Н**” (ніколи)

Опитувальник

Якщо є можливість: це мені нічим не загрожує:

1. Я запізнююсь на роботу, і тим не менше знаю, що мені продовжуватимуть платити гроші за весь робочий день.
2. Я йду з роботи якнайскоріше, хоча знаю, що мені платитимуть гроші за весь робочий день.
3. Я роблю довгі перерви при виконанні роботи, хоча знаю, що мені продовжуватимуть платити гроші за весь робочий день.
4. Я дзвоню і повідомляю, що я захворів (хоча це не правда), щоб отримати вихідний день.
5. Я використовую робочий телефон для ведення особистих міжміських переговорів.
6. Я займаюсь своїми особистими справами в робочий час.
7. Я використовую офісний ксерокс для особистої вигоди.
8. Я пересилаю власну пошту разом із поштою компанії, в якій я працюю.
9. Я приношу додому частину тієї продукції, яку виробляє моя компанія.
10. Я роздаю її друзям або дозволяю їм користуватися цією продукцією без дозволу.
11. Я примушую компанію платити за харчі, які я насправді не їв, або за поїздки, в які я насправді не їздив, або покривати мої затрати, яких насправді не було.
12. Я використав службову машину в своїх особистих цілях.
13. Я запрошую свого приятеля куди-небудь пообідати і залишаю витрати на рахунок компанії.
14. Я запрошую свого приятеля в різноманітні поїздки і записую витрати на рахунок компанії.
15. Я приймаю подарунки від постачальників за надані мною послуги.

Підрахуйте кількість балів, використовуючи ключ:

Н	Р	В	Ч
1	2	3	4

Ви повинні отримати суму балів від 15 до 60 балів.

Оскільки всі твердження і вирази були неетичними, то чим менше балів Ви набрали, тим більш етична Ваша поведінка на роботі.

Рівень етики такий:

До 30 балів – високий рівень

30 – 38 – середній рівень

Вище 30 балів – низький рівень

Тест “Ваш стиль спілкування”

Цей тест допоможе подивитись на себе збоку, дізнатись, чи Ви достатньо коректні в стосунках зі своїми співробітниками, колегами, членами сім'ї.

Інструкція

На кожне запитання дано три варіанти відповідей. Підкресліть той, який Вас влаштовує. Якщо жодна відповідь Вам не підходить, перейдіть до наступного питання.

Для порівняння „портрету”, який Ви отримали, попросіть того, чия думка Ви поважаєте, відповісти замість Вас.

Опитувальник

- 1) Чи схильні Ви шукати шляхи до примирення після наступного службового конфлікту?
 - а) завжди;
 - б) інколи;
 - в) ніколи.
- 2) Як Ви поводить себе в критичній ситуації?
 - а) внутрішньо киплю;
 - б) зберігаю спокій;
 - в) гублю самоконтроль.
- 3) Як сприймають Вас колеги?
 - а) самовпевненим і заздрисним;
 - б) дружелюбним;
 - в) спокійним і незаздрисним.
- 4) Як Ви відреагуєте, якщо Вам запропонують відповідальну посаду?
 - а) прийму її з деякими побоюваннями;
 - б) погоджусь без коливань;
 - в) відмовлюсь від неї заради власного спокою.
- 5) Як Ви відреагуєте, якщо хто-небудь з колег без дозволу візьме з Вашого столу будь-який документ?

- а) викричусь на нього;
 - б) заставлю повернути;
 - в) запитую, чи не потрібно йому у ще-щось.
- 6) Якими словами ви зустрінете дружину (чоловіка), якщо вона (він) вернулася (-вся) з роботи пізніше звичайного?
- а) "Що тебе так затримало?";
 - б) "Де ти сидиш так допізна?";
 - в) "Я вже почала хвилюватись";
- 7) Як Ви поводите себе за кермом автомобіля?
- а) намагаюся обігнати машину, яка обігнала мене;
 - б) мене не хвилює, скільки авто мене обігнало;
 - в) збільшу швидкість, щоб ніхто не обігнав мене.
- 8) Якими Ви вважаєте свої погляди на життя?
- а) збалансованими;
 - б) легковажними;
 - в) досить жорсткими.
- 9) Що Ви зробите, якщо Вам щось не вдається зробити?
- а) намагаюся звалити вину на іншого;
 - б) змиряюся;
 - в) стаю обережним.
- 10) Як Ви відреагуєте на думку, судження про сучасних підлітків?
- а) "Пора би вже заборонити їм такі розваги";
 - б) "Треба дати їм можливість культурно і організовано відпочивати";
 - в) "Не слід возитися з дітьми".
- 11) Як Ви висловите свої почуття, якщо посада, яку Ви хотіли зайняти, дісталась іншому?
- а) "І навіщо я на це свої нерви тратила";
 - б) "Напевне цей чоловік приємніший начальнику";
 - в) "Можливо, мені це вдасться іншим разом".
- 12) Які почуття Вас переповняють, коли Ви переглядаєте страшне кіно?
- а) страх;
 - б) нудьгу;
 - в) задоволення.
- 13) Як Ви будете себе поводити, якщо в результаті дорожньої пробки, Ви спізнались на важливі ділові переговори?
- а) нервуватимусь під час переговорів;
 - б) намагатимусь викликати поблажливість партнерів;
 - в) засмучусь.
- 14) Як Ви ставитесь до своїх спортивних успіхів?
- а) перемога-моя ціль;

- б) відчуваю себе знову молодим і це ціную;
- в) якщо програю, злюся.
- 15) Як Ви відреагуєте, коли Вас погано обслужили в ресторані?
- а) мовчу, уникаючи скандалу;
- б) викликаю метрдотеля і роблю йому зауваження;
- в) звертаюсь з доганою до директора ресторану.
- 16) Як ви себе поведете, коли Вашу дитину образили в школі?
- а) поговорю з вчителем;
- б) влаштую скандал батькам образника;
- в) пореком ендую своїй дитині дати здачу.
- 17) Яка ви людина?
- а) середня;
- б) самовпевнена;
- в) пробивна.
- 18) Що Ви скажете підлеглом у, якщо натикнетесь з ним в дверях?
- а) "Пробачте, це моя вина";
- б) "Нічого страшного";
- в) "Чи не можна бути обережнішим? ...";
- 19) Яка буде Ваша реакція на статтю в газеті про хуліганство серед молоді?
- а) "Коли вже будуть прийняті конкретні міри ...";
- б) "Треба ввести суворе покарання";
- в) "Не можна все звалювати на молодь-винні і вихователі".
- 20) Яка тварина Вам подобається?
- а) тигр;
- б) кішка;
- в) ведмідь.

Підведіть підсумки

Використовуючи ключ, оцініть свій стиль спілкування.

Варіанти відповідей	Оцінка відповідей на запитання (в балах)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	1	1	1	1	2	3
б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1	2	2	2	3	3	2	3	3	1	2
в	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2	3	1	3	1	2	3	2	2	3	1

34 бали і менше - Ви надмірно миролюбні, що обумовлено недостатньою впевненістю у власних силах і можливостях. Треба бути

см ілівішим . До критики „знизу” ставитесь доброзичливо, але боїтєсь критики „зверху”.

35- 44 бали – Вам усміхається удача в житті, Ви в міру агресивні, до критики ставитесь доброзичливо, якщо вона ділова і без претензій.

45 і більше балів – Ви занадто агресивні і неврівноважені, нерідко буваєте надмірно жорстким и по відношенню до інших. Надієтєсь дійти до управлінської „верхівки”, розраховуючи на свої сили. Добиваючись успіху у будь-якій галузі, можете пожертвувати інтересам и оточуючих. До критики ставитесь двосторонньо: критику „зверху” приймаєте, а „знизу” сприймаєте хворобливо.

Тест “Телефонні розмови”

(за В.П. Пугачовим)

Телефонні розмови – одна із найважливіших форм комунікації. Не тільки керівники, але й багато інших співробітників витрачають на них велику кількість часу. Саме від вміння правильно вести ділові розмови по телефону залежить успіх комунікацій, імідж працівника і всієї організації.

Інструкція: Перед вами 25 фраз, які були сказані працівниками и вашої організації в ході бесіди із клієнтами. Оцініть кожну з них. Якщо ви вважаєте, що фраза справляє на клієнта позитивне враження відмітьте її буквою „П”, а якщо негативне – буквою „Н”.

Опитувальник:

1. „Доброго ранку. Це комерційний банк „Русь”. Біля телефону Нікітін Олексій Петрович. Чим я можу вам допомогти?”
2. „Вибачте, це не входить до моєї компетенції. Вам потрібно зателефонувати у відділ кредитів”.
3. „Доброго ранку, банк „Русь”.
4. „Завідуюча вийшла. Їй що-небудь передати?”
5. „Дякую за дзвінок. Дзвоніть частіше”.
6. „Вибачте, я не працюю в цьому відділі, тому нічим не можу вам допомогти”.
7. „Доброго ранку, відділ надходжень”.
8. „Мені важко сказати, чому наш співробітник не подзвонив вам . А ви не намагалися зателефонувати йому ще раз?”
9. „Вибачте, що я змусив вас чекати. Чим можу бути вам корисний?”
10. „Я розумію вас. Мені здається, що хтось із наших співробітників допустив помилку. Чим ще я можу вам допомогти?”
11. „Тож, кого ви чекаєте?”
12. „Михайле Івановичу, вибачте, будь-ласка, за затримку документів. Постараюсь їх вислати за слухної нагоди”.

13. „Дякую. При нагоді я подзвоню вам”.
14. „Ви сумніваєтесь в наших можливостях? Я розумію. Чекаю вашого дзвінка. Дякую, що зателефонували”.
15. „Розкажіть як це трапилось”.
16. „Радий, що ви зателефонували. Як у вас справи?”
17. „Так, це я. Хочу вам повідомити неприємну інформацію”.
18. „Вибачте, будь-ласка. Я приймаю важливу телефонограму. Можна, я передзвоню вам через 10 хвилин?”
19. „Мені шкода, але Юрій Михайлович ще обідає”.
20. „Дякую, що зателефонували. Таку людину, як ви, ми готові вислухати завжди”.
21. „Вибачте за затримку. У нас всі зайняті, тому ніхто не бере трубку”.
22. „Юрій Михайлович пішов до лікаря. Повинен повернутися до кінця дня”.
23. „Доброго дня, банк „Русь”, біля телефону черговий експедитор Петренко. слухаю”.
24. „Ви не праві. Проте, що ви скажете про акції нашого банку?”
25. „Вибачте. Мені шкода, але я повинен йти за викликом. Давайте зв'яжемося завтра о 10 год ранку. Я вам подзвоню. Дякую, що зателефонували”.

Підведіть підсумки:

Використовуючи ключ, підрахуйте кількість неспівпадань з вашим і відповідями.

Варіанти відповідей	Номери запитань												
	П	1	-	3	4	-	-	-	-	9	10	-	-
О	-	2	-	-	5	6	7	8	-	-	11	12	
Варіанти відповідей	Номери запитань												
	П	-	14	-	16	-	18	-	-	-	-	23	-
О	13	-	15	-	17	-	19	20	21	22	-	24	-

Оцініть свій результат: Якщо виявлено більше трьох неспівпадінь, то це означає, що з мистецтвом ведення телефонних переговорів у вас справи складаються не зовсім вдало. Перш, ніж допускати вас до телефону, потрібно пройти спеціальний тренінг.

6.2. Методичні рекомендації до написання курсової роботи з соціальної психології

Виконання курсової роботи передбачає *ряд етапів*:

1. Вибір та затвердження теми курсової роботи.
2. Проект плану курсової роботи.
3. Складання бібліографії загальної та спеціальної літератури, що стосується теми.
4. Опрацювання наукових джерел.
5. Дослідно-прикладна робота.
6. Оформлення результатів дослідження (таблиці, схеми, графіки та ін.).
7. Загальне оформлення роботи.
8. Подання роботи на рецензування.
9. захист курсової роботи.

Вибір проблеми дослідження є важливим етапом у написанні курсової роботи, від чого значною мірою залежить сама якість виконання дослідження. Тематика курсових робіт розробляється на кафедрі викладачами, що читають навчальні курси, з яких (згідно з навчальним планом) виконується курсова робота. Студенти можуть обрати відповідно до актуальності та кола своїх наукових інтересів ту чи іншу тему із запропонованого переліку або запропонувати свій варіант теми курсової роботи.

Після обговорення і затвердження теми студент самостійно розробляє *план роботи*, обмірковує хід та процедуру її виконання.

Курсова робота може носити реферативний або ж дослідницький характер. У першому випадку вона має теоретичне спрямування і пишеться на основі аналізу та узагальнення ряду літературних джерел (монографій, статей, методичних рекомендацій тощо). У другому випадку студент використовує як науково-методичну літературу, так і свої спостереження та факти, результати експериментів, висуває власні гіпотези та завдання. Курсова робота такого типу повинна містити теоретичну частину (орієнтовно 40% загального обсягу), аналіз і узагальнення наукових даних та висновки.

Вимоги до оформлення курсової роботи. За об'ємом робота повинна мати біля 1 друкованого аркуша (24 с.), але не більше 35 с., надрукована на комп'ютері (гарнітура Times New Roman Cyr, 1,5 інтервалу) або друкарській машинці (через 2 інтервали) на білому аркуші паперу формату А4, містити 28-30 рядків на сторінці. Кожна сторінка має поля: зверху, знизу – не менше 20 мм, зліва – не менше 30 мм, справа – не менше 10 мм, абзацний відступ дорівнює п'яти знакам (1,25 мм).

Мова курсової роботи. яка відображає науковий стиль викладу матеріалу, повинна характеризуватися професіоналізмом, що передбачає оперування понятійним апаратом соціальної психології. Своєрідність мови наукового

дослідження полягає в тому, що їй притаманні такі звороти, як “ми стверджуємо”, “ми дійшли до наступного висновку” тощо. Важливу роль відіграють такі мовленнєві конструкції, як “по-перше”, “по-друге”, “аналіз наукової літератури показав”, “учені виокремлюють” і ін. Важливо звертати увагу і на таку одиницю тексту, як абзац, у якому можна викласти дві-три думки, що стосуються одного предмета або його ознаки, якщо при цьому його об’єм не перевищує однієї сторінки. Курсова робота повинна бути написана державною мовою.

Структура курсової роботи. Курсова робота повинна містити:

- титульний аркуш;
- зміст;
- вступ;
- основну частину;
- висновки;
- список використаних джерел;
- додатки (за необхідністю).

Вимоги до змісту курсової роботи. Титульний аркуш курсової роботи оформляється згідно існуючих вимог (див. додаток І).

Зміст подають на початку курсової роботи. Він містить найменування та номери початкових сторінок усіх розділів, підрозділів та пунктів, а також вступу, висновків до розділів та загальних висновків, додатків, списку використаної літератури.

У **Вступі** розкривається сутність і стан розробки наукової проблеми, її значущість, підстави та вихідні дані для розробки теми, обґрунтування необхідності проведення дослідження, розкривається мета, завдання, методи дослідження, його значення. При цьому використовують такі підпункти і в такому порядку:

– **Актуальність теми.** Шляхом критичного аналізу та порівняння з існуючими дослідженнями в даній галузі обґрунтовують актуальність і доцільність роботи для розвитку відповідної галузі науки. Висвітлення актуальності не повинно бути багатослівним. Достатньо кількома реченнями висловити головне – сутність проблеми або наукового завдання.

– **Мета і завдання дослідження.** Загальна мета повинна бути чітко сформульована і зрозуміла студенту. Вона може бути деталізована шляхом виділення декількох завдань. Студент повинен розуміти зв’язок між ними. Наприклад, тема курсової роботи – “Психологічні бар’єри спілкування у структурі взаємин “вчитель – учень””. Загальна мета – дати психологічну характеристику бар’єрів спілкування у структурі взаємин “вчитель – учень”. Часткові завдання: а) виокремити джерела і види психологічних бар’єрів спілкування між учителями й учнями; б) визначити роль особистісних властивостей учителів та учнів у виникненні психологічних бар’єрів; в) накреслити шляхи оптимізації міжособистісного спілкування на рівні “вчитель – учень”.

– **Об'єкт дослідження** – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію й обране для вивчення.

– **Предмет дослідження** міститься в межах об'єкта. Об'єкт і предмет дослідження як категорії наукового процесу співвідносяться між собою як загальне і часткове. В об'єкті виділяється та його частина, яка є предметом дослідження.

– **Методи дослідження.** Подається перелік використаних методів дослідження для досягнення поставленої в роботі мети. Перераховувати їх треба не відірвано від змісту роботи, а коротко та змістовно, визначаючи, що саме досліджувалося тим чи іншим методом. Це дасть змогу пересвідчитися в логічності та прийнятності вибору саме цих методів.

– **Структура та обсяг роботи.** Вказується на кількість сторінок та загальну структуру роботи.

– **Основна частина** курсової роботи складається з розділів, підрозділів, пунктів, підпунктів. Кожний розділ починається з нової сторінки. Основному тексту може передувати передмова з коротким описом вибраного напрямку і обґрунтуванням застосованих методів досліджень. У кінці кожного розділу формують висновки зі стислим викладенням наведених у розділі наукових і практичних результатів, що дає змогу вивільнити загальні висновки від другорядних подробиць.

У розділах основної частини подають:

- огляд літератури за темою та вибір напрямів дослідження;
- виклад загальної методики і основних методів дослідження;
- експериментальну частину та методику досліджень;
- відомості про проведені теоретичні й експериментальні дослідження;
- аналіз і узагальнення результатів досліджень.

В *огляді літератури* студент окреслює основні етапи розвитку наукової думки за своєю проблемою. Стисло, критично висвітлюючи роботи вчених, студент повинен назвати ті питання, що залишились невирішеними і, отже, визначити своє місце у розв'язанні проблеми. Слід уникати надмірного теоретизування при описі наукової літератури, тому студент повинен будувати теорію питання з урахуванням прикладних цілей і завдань дослідження.

Експериментальна частина та методика дослідження має на меті: а) перевірити правильність отриманих теоретичних висновків; б) визначити шляхи й напрямки вдосконалення тих соціально-психологічних процесів та явищ, які досліджуються.

Вимоги до впроваджуваних методик:

- 1) відповідність меті й предмету дослідження;
- 2) обов'язкова перевірка даних на репрезентативність, надійність, об'єктивність та валідність;
- 3) інструкція з проведення дослідження не повинна допускати подвійного тлумачення її змісту.

Основну частину доцільно доповнювати таблицями, графіками, рисунками тощо. Щодо тих матеріалів, які за обсягом не можуть увійти до неї, їх оформлюють як додатки. Використання такого матеріалу потребує його роз'яснення, аргументації, а також відповідних висновків. Результати наукових даних, зафіксовані у таблицях, рисунках, підлягають обов'язковій нумерації (табл. 1, схема 2, рис. 4 та ін.) початок рахунку йде від центральної частини роботи, продовжується і закінчується додатками.

Висновки – це завершальна частина курсової роботи. У ній автор перечислює основні положення, які викладаються і доводяться в роботі. Висновки повинні бути лаконічні і змістовні. У них виявляється здатність студента до абстрагування, аналізу й синтезу наукового матеріалу. Висновки повинні вивести найширші узагальнення як із теоретичних положень, так і з експериментально-прикладної частини, у них дається оцінка можливостей подальших наукових і прикладних розробок з теми дослідження.

Література. Об'єм даної частини не обмежується. До списку літератури повинні увійти всі джерела, які були використані й опрацьовані під час роботи студента над дослідженням.

Додатки. Обсяг додатків необмежений. У додатки доцільно винести таблиці, схеми, графіки, методики, суть яких викладається в тексті курсової роботи. Сюди відносять також анкети, опитувальники, тестові методики, результати експерименту, моделі та ін.

Бібліографія. Для складання бібліографії з теми наукової роботи студент використовує наявні в бібліотеках *систематичні* каталоги, у яких назви творів розташовані за галузями і знань; *алфавітні* каталоги, в яких картки розташовані в алфавітному порядку за прізвищем і авторів чи назвам і праць; *предметні* каталоги, що містять назви творів з конкретних проблем і спеціальностей, а також різноманітні бібліографічні довідникові видання. Для підбору періодичної літератури слід звертатися до покажчиків статей, опублікованих протягом календарного року і розмішених здебільшого у кінці останнього номера журналу за кожен рік видання.

Список використаної літератури розміщується наприкінці курсової роботи. Перелік літературних джерел складається згідно українського алфавіту. Назва джерел подається мовою оригіналу. У списку використаної літератури повинні бути тільки ті джерела, які дійсно використовувалися автором (не менше 20).

Посилання на літературу робиться тоді, коли в тексті використовуються цитати чи вислови, викладаються думки автора, наводяться цифри, схеми, таблиці чи інший ілюстративний матеріал з певного джерела тощо. Наприклад: *“Оскільки сучасна людина сприймає себе і як продавця, і як товар для продажу на ринку, її самооцінка залежить від умов, її невідладних”* [11, 75]. Це означає, що наведена цитата взята із сімдесят п'ятої сторінки джерела, яке у списку літератури розмішене під номером 11 (у даному випадку з монографії Фромм Э. Человек для себя / Пер. с англ. и послесл. Л. А. Чернышовой. – Мн.: Коллегиум, 1992). У тому випадку, коли

джерело описується в цілому, то в дужках зазначається лише його номер за списком, наприклад [12]. Якщо ж співзвучні ідеї в декількох працях, то на них також роблять посилання, наприклад: [12; 14; 16], що свідчить про використані джерела, які у списку використаних джерел розміщені під вказаними номерами.

Взірці оформлення бібліографії у списку використаних джерел представлені у таблиці 1.

Таблиця 1.

Взірці оформлення бібліографії у списку використаних джерел

Характеристика джерела	Приклад оформлення
Монографії (один, два або три автори)	Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. Посібник. – Івано-Франківськ: Плай, 2001. – 695с. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2002. – 223с. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490с.
Монографії (чотири автори)	Основы создания гибких автоматизированных производств / Л. А. Пономаренко, Л. В. Адамович, В. Т. Муzychук, А. Е. Гридасов / Под ред. Б. Б. Тимофеева. – К.: Техника, 1986. – 144с.
Монографії (п'ять та більше авторів)	Системный анализ инфраструктуры, как элемент народного хозяйства / Белоусова Н. И., Вишняк Е. Й. и др. – М.: Экономика, 1981. – 62с.
Багатотомні видання	История русской литературы: В 4-х т. / АН СССР. – М.: 1982. – Т.3. Рассвет реализма. – 876с.
Перекладні видання	Гроссе Э., Вайсмангель Х. Химия для любознательных / Пер. с нем. – М.: Химия, 1980. – 392с.
Збірники наукових праць	Філософія, соціологія, психологія: Зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Плай, 1999. – Вип.3. – Ч.1. – 336с.
Словники	Психологический словарь / Под. ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. – М.: Педагогика-Пресс, 2001. – 440с.
Складові частини книги	Пономаренко Л. А. Организующая система // Автоматизация технологических процессов в прокатном производстве. – М.: Металлургия, 1979. – С.141-148.
Складові частини збірника	Овсянецка Л. П. До проблеми психологічної сутності домагань особистості // Філософія, соціологія, психологія: Зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Плай, 1999. – Вип.3. – Ч.1. – С. 55-63.
Складові частини журналу	Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління як сфера психологічної науки: сучасний погляд на проблему // Психологія і суспільство. – 2000. – №2. – С. 107-111.

Складові частини енциклопедії	Доматовский Ю. А. Электромобиль // БСЭ. – М., 1988. – Т.30. – С.72.
Тези доповідей	Пономаренко Л. А., Жучкова И. В. Оптимальное назначение приоритетов или организации доступа в локальных вычислительных сетях // Труды междунаро. конф. “Локальные вычислительные сети”. – Т.1. – Рига: АН Латвии, 1988. – С.149-153.
Дисертації	Федик О. В. Формування здібностей до тренерської діяльності у майбутніх учителів фізичної культури: Дис. ... канд. псих. наук: 19.00.07 / Прикарпатський університет ім. В. Стефаніка. – Івано-Франківськ, 2003. – 185с.
Автореферат и дисертацій	Возняк Л. С. Психологічні особливості професійної підготовки майбутніх спеціалістів до управлінської діяльності: Автореф. дис. ... канд. псих. наук: 19.00.05 / КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2000. – 19с.

Остаточний варіант курсової роботи подається на рецензію науковому керівнику не менш, як за місяць до початку наступної екзаменаційної сесії для того, щоб науковий керівник мав змогу ознайомитися з матеріалом роботи й допустити її до захисту. Студент, одержавши роботу після рецензування, виправляє вказані недоліки й готується до захисту.

Захист курсової роботи відбувається публічно в присутності студентів даної групи, зацікавлених осіб, наукового керівника та 2-3-х викладачів кафедри. Вступне слово надається студентові, який у своєму виступі (до 10 хв.) повинен висвітлити наступні моменти:

- що спонукало вибрати саме цю тему;
- яка мета і завдання дослідження;
- які методи використовувалися для розв'язання поставлених завдань;
- яка література виявилася найбільш змістовною та цікавою;
- висновки і результати дослідження;
- особистий внесок автора у розв'язання поставлених проблем.

Студенту задаються запитання, на які він повинен відповісти, а потім науковий керівник дає коротку характеристику роботи.

Комісія за результатом захисту виставляє остаточну оцінку. При оцінюванні враховується:

- рівень опанування основними проблемами теми, володіння соціально-психологічними і категоріями і термінологією;
- обґрунтування актуальності проблеми, формування мети та завдань дослідження;
- відображення у змісті основних проблемних моментів;
- використання достатньої кількості теоретичних джерел, їх аналіз та цитування;
- вміння робити відповідні висновки та узагальнення;

- самостійність у розробці теми та використанні методів дослідження;
- виклад матеріалу: логічність, послідовність, підкріплення теоретичних положень прикладами з практики;
- мова курсової роботи, стиль, оформлення.

Досвід керівництва курсовими роботами показує, що типові помилки студентів можна об'єднати в окремі групи:

1. Недоліки, пов'язані з теоретичним та практичним рівнем курсової роботи. Теоретичні положення не підкріплюються конкретним і прикладами і фактами, використовуються застарілі дані, немає зв'язку між теоретичною і практичною частиною роботи.

2. Недоліки, пов'язані з порушенням певних вимог щодо структури роботи. Це насамперед відсутність якоїсь складової частини, їх непропорційність, порушення їхньої послідовності.

3. Недоліки, що відносяться до форм і викладу матеріалу. Сюди належать випадки, коли текст курсової роботи частково або повністю переписаний із підручників, навчальних посібників, інтернет-статей з незначним перефразуванням, коли в роботі є окремі, нічим не виправдані повторення і суперечливі положення. Іноді у тексті курсової роботи зустрічається художній стиль викладу матеріалу, граматичні помилки.

4. Недоліки, пов'язані з неправильним оформленням. Сюди можна віднести випадки неправильного оформлення титульної сторінки роботи, неправильні посилання на бібліографічні джерела тощо.

У результаті захисту курсової роботи виставляються оцінки.

Оцінка **“відмінно”** – коли студент вільно володіє проблемою, здійснив самостійний аналіз опрацьованого матеріалу, використав широке коло наукової літератури (монографій, статей, перекладних видань), проявив високий рівень теоретичних узагальнень, а робота виконана з дотриманням усіх необхідних вимог.

Оцінка **“добре”** – виставляється тоді, коли студент в цілому добре виконав курсову роботу, але допускає неточності у трактуванні окремих понять, відчуває певні труднощі в теоретичному узагальненні матеріалу, не використав достатньо літературних джерел.

Оцінка **“задовільно”** – виставляється у тому випадку, коли студент орієнтується в обраній темі, але не може самостійно зробити висновки, пов'язати теоретичні узагальнення з практикою, не може логічно викласти проблему, не усунув повністю недоліків, виявлених у рецензії.

Оцінка **“незадовільно”** – виставляється тоді, коли студент навіть при наявності допущеної до захисту курсової роботи не орієнтується в проблемі, не опанував навіть мінімум наукової літератури, не знає матеріалу курсової. Незадовільна оцінка з курсової роботи дає підстави не допустити студента до складання семестрових іспитів. У цьому випадку обирається нова тема і вся робота виконується спочатку.

Орієнтована тематика курсових робіт із соціальної психології

1. Вплив засобів масової комунікації на агресивність сучасних підлітків.
2. Соціально-психологічні особливості національної ідентичності українців.
3. Особливості попередження симптомів професійного вигорання у сфері “людина – людина”.
4. Вплив студентської групи на успішність професійної підготовки спеціалістів.
5. Студентська група як чинник формування статусу і престижу особистості.
6. Соціально-психологічні особливості соціалізації особистості на етапі професійної підготовки майбутніх спеціалістів.
7. Розвиток соціально-психологічних досліджень в Україні.
8. Формування ціннісних орієнтацій, життєвих планів та установок старшокласників.
9. Вплив комунікативних бар’єрів спілкування на ефективність взаємодії в навчальному процесі.
10. Психологічні механізми сприйняття людей в процесі спілкування.
11. Соціально-психологічний аналіз проблеми конформізму і конформності.
12. Соціально-психологічні аспекти впливу на людину в процесі спілкування.
13. Вплив референтної групи на становлення особистості.
14. Керівництво і лідерство в малих соціальних групах.
15. Психологічні особливості адаптації молоді до умов ринку.
16. Роль психологічної служби в оптимізації навчально-виховного процесу.
17. Вплив стилю керівництва на ефективність управлінської діяльності керівника.
18. Конкуренція і конфлікт: зміст та особливості взаємодії.
19. Психологічні особливості ділового спілкування.
20. Роль методів активного навчання у підвищенні соціальної компетентності особистості.
21. Вплив психологічного клімату на ефективність функціонування організації.
22. Вплив атрибуції на процес соціальної перцепції.
23. Чутки як вид неформальних комунікацій.
24. Вплив професійно-функціональних ролей на професійне становлення та особистісний розвиток працівників організацій.
25. Психологічний аналіз конкуренції як виду взаємодії.
26. Психологічна характеристика основних видів конфліктів.
27. Психологічні умови попередження конфліктів в організації.
28. Психологія влади.
29. Мода як масове соціально-психологічне явище.

30. Проблема взаємодії еліти і маси.
31. Міжособистісні стосунки на рівні “вчитель – учень”.
32. Соціально-психологічні особливості натовпу.

7. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. – М.: МГУ. – 1990. – 240с.
2. Андреева Г. М. Социальная психология: Учеб/ для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 364 с.
3. Аникеева Н. П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
4. Берне Р. Развитие Я-концепции и воспитание: Пер. с англ./Общ. ред. В. Я. Пилиповского. – М.: Прогресс, 1986. – 420с.
5. Бодалев А. А. Психология общения: Избранные психологические труды. – М.: Ин-т практической психологии, Воронеж: НПО МОДЭК, 1996. – 256с.
6. Бэрн Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология: Ключевые идеи. – СПб.: Питер, 2003. – 512с.
7. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 189с.
8. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения: Кн. для учителя и родителей. – М.: Просвещение, 1987.
9. Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Психологический словарь-справочник. — Минск: Харвест, М.: АСТ, 2001 – 516с.
10. Етнопсихологічні особливості міжособистісного спілкування та їх урахування в процесі взаємодії дітей і дорослих: Навч.-метод. посібник / За ред. Л. Е. Орбан. – Івано-Франківськ, 1996. – 81с.
11. Етнопсихологія: навчально-методичний посібник / За ред. Л. Е. Орбан, В. Д. Хруща. – Івано-Франківськ, 1994. – 84с.
12. Каган М.С. Мир общения: Проблемы межсубъектных отношений. – М.: Политиздат, 1988. – 315с.
13. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995. – 304с.
14. Кон И. С. В поисках себя: личность и ее самосознание. – М.: Политиздат, 1984. – 335с.
15. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2000. – 688с.
16. Межличностное общение / Сост. и общ. ред. Н.В.Казариновой. В.М.Погольши. – СПб.: Питер, 2001. – 512с.
17. Обозов Н. Н., Щёкин Г. В. Психология работы с людьми. – К.: МАУП, 1999. – 152с.
18. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. – М.: МГУ, 1987. – 302с.
19. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 568с.
20. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – Київ: Академвидав, 2003. – 448с.

21. Психологический словарь / Под общ. Ред. Ю. М. Неймера. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 640с.
22. Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001. – 512с.
23. Психологія професійної діяльності і спілкування / За ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджука. – К.: Преса України, 1997. – 192с.
24. Психология. Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1990. – 494с.
25. Руденский Е. В. Социальная психология: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, “Сибирское соглашение”, 1999. – 224с.
26. Савчин М. В. Соціальна педагогічна психологія: Навч. посібник. – Дрогобич: Відродження, 1998. – 208с.
27. Савчин М. В. Соціальна психологія: Навч. посібник. – Дрогобич: Відродження, 2000. – 274с.
28. Семиченко В. А. Психология общения. – К.: Магістр-S, 1998. – 152с.
29. Социальная психология / Под ред. А. В. Петровского. – М.: Просвещение, 1987. – 224с.
30. Соціальна психологія: навчально-методичний посібник / За ред. Л. Е. Орбан, В. Д. Хруща. – Івано-Франківськ, 1994. – 102с.
31. Станкин М. И. Психология общения: Курс лекций. – М.: Ин-т практ. психологии, 1996. – 296с.
32. Семиченко В. А. Психология общения. – К.: Магістр-S, 1998. – 152с.
33. Чалдини Р., Кечрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 256с.
34. Швачко О.В. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2002. – 111с.

Пілецький В. С., Возняк Л. С.

**ДОВІДКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК З КУРСУ
“СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ”
ДЛЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

*Дизайн обкладинки Олени Жураківської
Набір Романа Бачкура
Верстка Олени Жураківської*

Підписано до друку 05.05.2005. Формат 60x84/16.
Гарнітура “Таймс”. Умовн. друк. арк. 7,44. Тираж 300 прим.

Пілецький В. С., Возняк Л. С.

П 61 Довідково-методичний посібник з курсу “Соціальна психологія” для студентів вищих навчальних закладів. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2005. – 128 с.

ББК 88.4