

Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Саянский медицинский колледж»

Утверждаю

зам. директора по учебной работе

ОГБПОУ «Саянский медицинский
колледж» О.И. Комолкина



Социальная психология

Учебно – методическое пособие для преподавателей и студентов
для специальностей Лечебное дело и Сестринское дело

Составитель: Гаврилович Т.С.. ОГБПОУ

«Саянский медицинский колледж»

Рассмотрено на заседании

ЦМК СР и ОР ушлов

Протокол № 10 от 31.05 2024 г.

Председатель ЦМК коф Т.С. Лидуева

Саянск, 2024

Рецензия
на учебно – методическое пособие для преподавателей и студентов
«Социальная психология»

Учебно-методическое пособие «Социальная психология» предназначено для студентов специальностей Лечебное и Сестринское дело.

При подготовке и разработке разделов пособия автор ориентировалась на цель освоения содержания дисциплины «Психология», а именно раздела «Социальная психология», которая заключается в формировании профессиональной компетентности будущего медицинского работника в области психологии в образовательном процессе через освоение знаний о социальных аспектах, проявляющихся в медицине, достижении понимания студентами специфики социальных отношений людей с разными возрастными, индивидуальными, типологическими особенностями.

В пособии представлено решение задач освоения содержания раздела «Социальная психология», которые заключаются в том, чтобы выпускник овладел понятийным аппаратом социальной психологии; познакомился с классическими и современными теориями и концепциями психологии; сформировал представления о социально-психологических аспектах; научился обоснованно и корректно подбирать и использовать в профессиональной деятельности различные психологические средства; применять на практике полученные знания.

В соответствии с целью освоения содержания дисциплины «Психология» и задачами профессиональной деятельности, будущий специалист должен обладать компетенциями, на которые ориентировано учебно-методическое пособие: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 2.3, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 4.1, ПК 4.3, ПК 4.4. ЛР 2, ЛР 7, ЛР 9, ЛР 12, ЛР 14, ЛР 16

Учебно-методическое пособие «Социальная психология» представляет собой работу, которая соответствует всем требованиям, предъявляемым к работам такого рода. Данное пособие может быть рекомендовано к использованию в подготовке преподавателя к занятиям, а также студентами в самостоятельной подготовке к занятиям.

Руководитель городского
психолого-педагогического объединения



Рыжкова А.С.

Пояснительная записка.

Учебно-методическое пособие разработано для преподавателей и студентов специальностей Лечебное и сестринское дело для углубления знаний в области социальной психологии и может применяться как для аудиторной так и внеаудиторной подготовки.

Учебно-методическое пособие состоит из трех частей:

1. Теоретический информационный материал, который содержит информацию по данному разделу и дает возможность студентам:

- Ознакомиться с предметом социальной психологии, основными задачами, методами и отраслями.
- Изучить историю формирования и современное состояние социальной психологии.
- Изучить виды социальных отношений, социальные роли, виды конфликтов, конфликтные сферы.
- Ознакомиться с понятием «социальное восприятие».
- Изучить психологию группы: понятие, классификация, этапы развития.
- Изучить психологию лидера: понятие, личностные качества лидера, типы лидерства, виды лидеров.
- Изучить психологию толпы: понятие, классификация.
- Научиться применять на практике некоторые методики исследования социальной психологии.

2. Самоконтроль, который включает в себя ответы на контрольные вопросы, выполнение заданий в тестовой форме, решение ситуационных задач.

3. Психологический практикум включает некоторые несложные методики, упражнения, задания из курса «Социальная психология».

Учебно-методическое пособие «Социальная психология» предназначено для оказания методической помощи преподавателям медицинских училищ, а также для самостоятельной подготовки студентов к теоретическим и практическим занятиям.

После изучения данной темы студент должен

знать:

- предмет и задачи социальной психологии;
- методы исследования социальной психологии,
- психологию малых групп,
- психологию лидера.

Уметь:

- применять методы исследования социальной психологии,
- выбрать конструктивный способ общения,
- выбирать эффективный тип поведения в конфликтной ситуации,
- организовать успешное социальное восприятие партнеров по общению.

Содержание учебной информации

Предмет социальной психологии - закономерности поведения и деятельности (социального взаимодействия) людей, включенных в различные социальные группы, а также социально-психологические особенности функционирования этих групп и личности в них.

Социальная психология изучает социально-психологические проявления личности, как люди общаются и взаимодействуют друг с другом, что они думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу, выявляет, как социальные условия влияют на поведение людей, изучает те изменения, которые происходят с психикой человека под влиянием общения с другими людьми и те общности, внутри которых осуществляется это прямое и косвенное общение.

Структура социальной психологии как науки (основные социально-психологические проблемы): закономерности и механизмы общения в совместной деятельности; особенности социально-психологических явлений в малых группах (образование групп, групповая динамика и структура групп, межличностные отношения, лидерство и руководство группой); особенности социально-психологических явлений в больших группах (массовидные социально-психологические явления: этнические, классовые, профессиональные, правовые, политические, религиозные, нравственные и эстетические); социально-психологические проблемы личности (социально-психологические качества личности, социализация личности, социальные установки личности, роль личности в группе).

Теоретические и практические задачи социальной психологии:

- продолжение углубленных исследований проблем, относящихся к предмету социальной психологии во взаимодействии с другими науками;
- содержательный пересмотр социально-психологических проблем в связи с изменившимися социальными условиями в нашей стране;
- исследование новых социально-психологических явлений (этнических, экономических, классовых, политических, идеологических и др.);
- социально-психологические исследования изменений в массовом сознании, общественных настроениях и общественном мнении;
- анализ возрастания роли социальной психологии в условиях реформирования общества;
- взаимодействие социальной психологии с прикладной и практической психологией;
- обеспечение взаимосвязи отечественной социальной психологии с различными направлениями зарубежной социальной психологии.

Основные категории: социальная психология, общественное сознание, социально-психологическое знание, предмет и объект социальной психологии, задачи социальной психологии, методология социальной психологии, методы социально-психологического исследования.

История формирования и современное состояние социальной психологии: описательный этап возникновения социально-психологического знания (6 в. до н. э. - середина XIX века):

1 период (античный):

а) **линия социоцентризма** Платона (коллективистская концепция – социум стоит над индивидом, диктует ему линию поведения);

б) **линия эгоцентризма** Аристотеля (индивидуалистическая концепция – решая общественные проблемы, нужно идти от интересов индивида к массе);

2 период (средние века и эпоха Возрождения):

а) **индивидуалистическая линия** (Т.Гоббс-«естественное право человека» имеет примат над обществом и государством; А.Смит – движущими силами общественной жизни является стремление индивидов к удовлетворению собственных интересов, а общество это зеркало для индивидуальной самооценки);

б) **социоцентристская линия** (Дж.Вико, Прудон, Макиавелли, К.Гельвеций, Л.Фейербах и др. – общественная среда формирует личность, ее характер, потребности, межличностные отношения).

Этап относительно самостоятельного становления социально-психологического знания (60-е гг. XIX в. – 20-е годы XX века):

«**Психология народов**» (М.Лацарус, Г.Штейнталь) – главная сила истории народ, «дух целого», душа индивида это часть народной души. Развитие этой теории В.Вундтом и А.Потебней;

«**Психология масс**» (Г.Лебон, С.Сигеле) – основой социального поведения является подражание (от Г.Тарда), индивид в массе (в толпе) обезличен, чувства преобладают, интеллект и ответственность утрачиваются, массе нужен вождь поскольку она хаотична, неупорядочена);

«**Теория инстинктов социального поведения**» (У.Мак- Дауголл) – «гормэ» (врожденные инстинкты) определяют поведение и эмоции людей (борьбы-страх, бегства-самосохранение, воспроизведения рода-ревность, робость, приобретения-чувство собственности, стадности-чувство принадлежности и т.д.).

Общественные и научные (создание методологических, в том числе философских основ) предпосылки выделения социальной психологии в самостоятельную научную дисциплину. Развитие социальной психологии и появление ее новых отраслей знания в XX веке.

Этап экспериментально-теоретического развития социальной психологии в XX веке:

1 период – господство эксперимента в социальной психологии (20-е – 40-е годы), прагматическое, прикладное направление в социальной психологии (В.Меде, Ф.Олпорт) о влиянии группы на поведение индивида. Переход к выявлению закономерностей социально-психологических процессов. Бихевиоризм, психоанализ и гештальт-психология о детерминированности поведения стимулами, бессознательным и целостными структурами психики. Развитие социальной психологии в России. Н.К.Михайловский о «массовой психологии», Г.В.Плеханов об общественной психологии, Г.И.Челпанов об общетеоретической и экспериментальной психологии, П.П.Блонский о детерминированности психики человека социальной средой. Рефлексология В.М.Бехтерева, М.В.Ланге, В.Н.Мясищева о проявлении в поведении людей сознательного и бессознательного, о взаимосвязи личности и коллектива. Л.С.Выготский о культурно-исторической обусловленности общественной психологии, о взаимосвязи личности и коллектива. С.Л.Рубинштейн, А.Н.Леонтьев о единстве сознания и деятельности. Возникновение и развитие возрастной психологии (Фортунатов, Залужный, Макаренко Вахтеров, Канторов, Крупская).

2 период – развитие теоретического и экспериментального социально-психологического знания (с 50-х годов XX века по настоящее время): необихевиористское, когнитивистское, психоаналитическое, интеракционистское, культурологическое и отечественное направления в развитии социальной психологии.

Необихевиористские концепции:

1. **Теория агрессии и подражания** (Н.Миллер, Д.Доллард, А.Бандура) об оперантной обусловленности поступков и поведения, о промежуточных переменных между стимулами и реакциями;
2. **Теории диадического взаимодействия:**

- а) Теория «взаимодействия исходов» (Д.Тибо, Г.Келли) о зависимости взаимоотношений от суммы «вознаграждений», получаемых каждым (выигрыш в статусе, власти и т.п.);
- б) Теория социального обмена Г.Хоманса о зависимости качества взаимодействия от соотношения «вознаграждений» (позитивных подкреплений) и «издержек» (негативных подкреплений).

Когнитивистская социальная психология:

1. Теории когнитивного соответствия:

а) Теория структурного баланса Ф.Хайдера (Р-О-Х) – поведение человека обусловлено стремлением к сбалансированию межличностных отношений, отношений с миром («L» – «nL», «U» – «nU»);

б) Теория коммуникативных актов Т.Ньюкома – у позитивно относящихся в диаде друг к другу, имеет место тенденция к развитию сходных ориентаций по отношению к объекту путем снятия дисбаланса;

в) Теория когнитивного диссонанса Л.Фестингера – переживание противоречия между знанием и поведением (две когнитивные структуры), как фактор побуждающий к действию;

г) Теория конгруэнтности Ч.Осгуда и П.Танненбаума об изменении отношений личности, под влиянием потребности установить соответствие когнитивной структуры (знаний, отношений), одновременно к двум объектам;

2. Когнитивный подход С.Аша, Д.Креча, Р.Крачфилда о восприятии человеком социальной действительности в зависимости от предшествующего знания, о «перцептивной интеграции» (соединении старого и нового знания).

Психоаналитическое направление социальной психологии о роли бессознательного в динамике развития личности:

1. Динамическая теория функционирования группы В.Байона (2 уровня функционирования группы: рациональный компонент - осознанные действия и иррациональный уровень – групповая культура, между ними неизбежны конфликты, которые приводят в действие «коллективные защитные механизмы»);

2. Теория группового развития В.Бенниса и Г.Шепарда о двух фазах развития группы (решение вопроса о лидерстве и установление межличностных отношений);

3. Трехмерная теория интерперсонального поведения В.Шутца о 3- этапах развития группы (включение, контроль, любовь).

Интеракционистское направление в социальной психологии:

1. Концепция символического интеракционизма Джорджа Мида о личности как продукте социального взаимодействия на основе символов (мимики, жестов), принятия роли другого, о зависимости поведения индивида от структуры личности, ее роли и референтной группы. Чикагская школа (Г.Блумер) – поведение человека это динамический процесс, его можно объяснить на основе символов, но нельзя предсказать; Айовская школа (М.Кун) – познав самооценку личности, в том числе на основе символов, можно предсказать ее поведение;

2. Рольевые теории (Т.Сарбин, Э.Гоффман, Р.Линтон, Р.Ромметвейт, Н.Гросс) о видах социальных ролей (конвенциональные, предписанные, активные и латентные), о межролевом и внутриролевом конфликтах;

3. Теории референтной группы (Т.Хайман, Т.Ньюком, М.Шериф): Т.Ньюком о типах референтных групп (позитивные, негативные); М.Шериф о группах членства и референтных группах и их роли в формировании социальных установок.

Культурологические социально-психологические концепции (С.Московичи, Г.Тэджфел, Р.Харре), как стремление к созданию общей социально-психологической теории:

1. Концепция социальных представлений С.Московичи о предмете социальной психологии (совокупность социально-психологических представлений о социальном

процессе), о структуре социальных представлений (информация, поле представлений, установка субъекта), детерминирующих поведение индивида;

2. Теория «межгрупповых отношений» Г.Тэджфела об опосредованности взаимодействия индивида с социальной средой через групповое взаимодействие;

3. «Этогенетический подход» Р.Харре - модель человека (мотив-борьба за репутацию, счастье человека в обретении репутации, борьба за репутацию способствует общественному развитию, необходимость программы поведения в борьбе за репутацию и создания для этого необходимых условий).

Особенности развития отечественной социальной психологии:

1. Стремление к созданию общей социально-психологической теории;
2. Преемственность от зарубежной социальной психологии всего позитивного;
3. Определение социальной и деятельностной детерминированности социально-психологических явлений;
4. Разработка методологических основ социально-психологических исследований;
5. Исследование новых социально-психологических явлений;
6. Возрастание роли прикладных и практических социально-психологических исследований;
7. Проблема использования результатов исследований социальных психологов в различных областях профессиональной деятельности людей.

Основные категории: описательный этап возникновения социально – психологического знания, этап относительно самостоятельного развития социально – психологических идей, этап экспериментально – теоретического развития социальной психологии, западная социальная психология, отечественная социальная психология.

Социальные отношения.

Социальный интерес	Альтруизм	Агрессия	Конфликт
чувство эмпатии по отношению к человечеству, проявляющееся в виде сотрудничества и взаимодействия с другими, скорее во имя общественного блага, чем ради личных целей. Согласно Адлеру, социальный интерес является полезным психологическим критерием психического здоровья.	система ценностных ориентаций личности, при которой центральный мотив и критерий нравственной оценки - это интересы другого человека или социальной общности. Термин введен французским философом О. Контом как противоположный понятию эгоизма. Центральная идея альтруизма – бескорыстие как непрагматически ориентированная деятельность, осуществляемая в интересах других людей и не предполагающая реальное вознаграждение. Альтруизм может стать осознанной ценностной ориентацией, определяющей поведение личности в целом; тогда он превращается в смысл жизни личности. Абсолютизация альтруизма столь же ошибочна, как и его	индивидуальное или коллективное поведение или действие, направленное на нанесение физического или психического вреда либо даже на уничтожение другого человека или группы. Основные формы – агрессия реактивная, враждебная, инструментальная и автоагрессия. Для форм агрессии, развивающихся в таких массовых социальных явлениях, как террор, геноцид, расовые столкновения, религиозные и идеологические, типичны сопровождающие их процессы психического заражения и взаимной индукции, стереотипизации представлений в создаваемом «образе врага». Готовность к агрессивному поведению рассматривается как устойчивая черта личности- агрессивность. Некоторые проявления агрессии и автоагрессии могут быть признаком	столкновение противоположных взглядов, интересов; серьезное разногласие, острый спор

	недооценка. Реальная значимость альтруистического поведения личности определяется характером ценностей, лежащих в основе взаимоотношений с другими людьми. Альтруизм может выступать как социально-психологическое проявление гуманности, а также в повседневном общении и деятельности людей. Механизмом проявления альтруизма может оказаться ситуативная альтруистическая установка, актуализируемая в конкретных опасных ситуациях (например, спасение ребенка ценой собственной жизни).	развивающихся патопсихологических изменений личности (возбудимая психопатия. Паранойя, эпилепсия и пр.)	
--	---	--	--

Виды конфликтов:

-внутриличностный конфликт - внутриличностное противоречие, воспринимаемое и эмоционально переживаемое человеком как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая внутреннюю работу, направленную на его преодоление.

-межгрупповой конфликт – в качестве субъекта выступают группы, преследующие цели, не совместимые с целями противостоящей группы.

-межличностный конфликт - существуют две его формы: конструктивная и неконструктивная. Неконструктивный конфликт межличностный возникает, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих. Конструктивный конфликт межличностный становится, лишь тогда, когда оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов и отношений.

-конфликт невротический,

-конфликт организационный,

-конфликт патогенный,

-конфликт продуктивный,

-конфликт психический,

-конфликт этнический,

-и т.д.

Поведение в конфликте. Специфическая форма действия человека, характеризующаяся демонстрацией превосходства в силе или применением силы по отношению к другому лицу или группе лиц, которым субъект стремится причинить ущерб. Может варьироваться по степени интенсивности и форме проявления: от демонстрации неприязни и недоброжелательности- до словесных оскорблений и до применения грубой силы.

Поведения в конфликте характеризуется:

-«Компромисс» - «чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый из нас должен проиграть что-то».

-«Приспособление» - «чтобы ты выиграл, я должен проиграть».

-«Сотрудничество» - «чтобы выиграл я, ты должен тоже выиграть».

-«Конкуренция» - «чтобы я победил, ты должен проиграть».

А также существуют такие типы поведения в конфликте как: уход, переориентация, коррекция, вытеснение и т.д.

Конфликтные сферы:

1.Мотивационная (борьба мотивов)- конфликт вытекает не из процессов психики, а из анализа проблем, возникающих в жизни индивида. Таких как: необходимость выбора (привлекательны, но взаимоисключающие альтернативы- «хочется того и другого»); выбор между двумя непривлекательными возможностями («из двух зол меньшее»); одна и та же цель имеет и плюсы и минусы в равной мере.

2.Когнитивная – противоречие несовместимых представлений: человек стремится к согласованности представлений, убеждений и т.д. и испытывает дискомфорт, когда наоборот «он мой друг, не мог так поступить».

3.Деятельностный – ролевые конфликты (когда потребности не совпадают с возможностями).

Социальные группы. Классификация. Этапы развития группы.

Социальные группы – это общности, внутри которых осуществляется общение.

Группа - реальная социальная общность людей (от 2 до 30-40 человек), выделяемая на основе определенного признака, например классовой принадлежности, особой организации, в которой возможно непосредственное общение между людьми.

Классификация.

В зависимости от близости и глубины, складываемых отношений:	По принципу и способу образования:	По признаку отношения личности к нормам группы.
1)малая; 2)большая. Малая группа – относительно устойчивое, немногочисленное по составу, связанное общими целями объединение людей, в котором осуществляется непосредственный контакт между его членами (от 2 до 40 человек).	1)реальная; 2)условная. Условная группа – номинальная, т.е. реально не существующая. Официальная – группа, существующая на основе официальных документов.	Референтная (эталонная группа) – группа, взгляды и нормы которой служат образцом для личности.

Этапы развития группы.

Диффузная (очередь в магазин, молодежь на дискотеке).	Ассоциация (студенческая группа в первые месяцы образования).	Коллектив.	Корпорация (объединённая группа, круг лиц одной профессии, одного сословия)
---	---	------------	---

Коллектив как высшая форма организации людей.

А.В. Петровский полагает, что **коллектив** – это группа, где межличностные отношения опосредуются общественно-ценным и личностно-значимым содержанием совместной деятельности.

Признаки коллектива:

1. Социально-одобряемая цель.
2. Добровольное объединение.
3. Распределение функций, структура руководства и управления.
4. Коллектив обеспечивает принцип развития личности вместе с развитием коллектива.

Слово “коллектив” происходит от латинского colligo, что в переводе на русский означает “объединяю”, а латинское collectivus- собирательный. Таким образом, понятие коллектива указывает на объединение людей, на существование между ними связующих отношений. В этом смысле в каждом людском объединении можно выделить отношения деловые и отношения личные. Деловые отношения основываются на совместной деятельности по решению социально-значимых задач, на соблюдении установленных в том или ином объединении организационных зависимостей, правил и порядков. Личные же отношения основаны на личных привязанностях, симпатиях и антипатиях и охватывают главным образом сферу узколичной деятельности.

Личные отношения могут существовать параллельно с деловыми отношениями. Деловые отношения также не исключают личных симпатий.

Главным признаком коллектива является налаженность, прочность и действенность деловых отношений и ответственных зависимостей между учащимися. Круговая порука и всепрощение, в основе которых чаще всего лежат личные, узкогрупповые симпатии и антипатии, считаются антиподом коллектива и коллективизма.

Детально определял сущность коллектива А.С.Макаренко. “Нельзя представить себе коллектив, - писал он, - если взять попросту сумму отдельных лиц. Коллектив- это социальный живой организм, который потому и организм, что он имеет органы, что там есть полномочия, ответственность, соотношения частей, взаимозависимость, а если ничего этого нет, то нет и коллектива, а есть просто толпа или сборище”.

Стихийные группы (толпа, масса, публика). Особенности толпы: быстрый сбор, возбуждение и переход к действиям, возможность элементов организации, лидер и толпа; возможность агрессивных действий; преобладание эмоциональных реакций. Особенности массы: стабильность образования, организованность, разнородность, неустойчивость. Особенности публики: сбор для совместного времяпрепровождения, возможность неуправляемости. Специфика аудитории: управляемость. Побудители действий в стихийных группах (слухи, сплетни), действие личности без ощущения личного контроля над ситуацией.

Психология лидера.

Лидер (от англ. Leader - ведущий) - лицо, способное воздействовать на других в целях интеграции совместной деятельности, направленной на удовлетворение интересов данного сообщества.

С точки зрения масштабности решаемых задач выделяют:

Бытовой тип лидерства	Социальный тип лидерства	Политический тип лидерства
В школьных, студенческих группах, досуговых объединениях, в семье.	На производстве, в профсоюзном движении, в различных обществах: в спортивных, творческих и т.д.	Государственные, общественные деятели.

Личностные качества лидера: интеллигентность, инициативность, способность направлять активность, уверенность в себе - благоприятная самооценка, привязанность к сотрудникам, решительность, зрелость, мотивационные способности.

В зависимости от определяющих функций выделяют **виды лидеров:**

- **Лидер-организатор.** Его отличие в том, что он нужды коллектива воспринимает как свои собственные и активно действует.
- **Лидер-творец.** Привлекает к себе способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми, и даже опасными.
- **Лидер-борец.** Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности, без колебаний вступает в борьбу.
- **Лидер-дипломат.** Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает на кого и как повлиять.
- **Лидер –утешитель.** К нему тянуться потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно.

Психология толпы.

Толпа — бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но взаимно связанных сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

Термин «толпа» вошел в социальную психологию в период мощного революционного подъема масс в конце XIX-начале XX в. Весьма образное определение толпы дал Г. Лебон: «Толпа похожа на листья, поднимаемые ураганом и разносимые в разные стороны, а затем падающие на землю».

При объединении малых групп, состоящих из индивидов, которые негодуют по определенному поводу, в достаточно большую группу, резко возрастает вероятность проявления стихийного поведения. Последнее может быть направлено на выражение испытываемых людьми чувств, оценок и мнений либо на изменение ситуации через действие.

Классификация толпы:

Как и любое другое социальное явление, толпу можно классифицировать по различным основаниям. Если за основу классификации взять такой признак, как управляемость, то можно выделить:

- **Стихийная толпа.** Формируется и проявляется без какого-либо организующего начала.
- **Ведомая толпа.** Формируется и проявляется под воздействием, влиянием с самого начала или впоследствии конкретного физического лица, являющегося в данной толпе ее лидером.
- **Организованная толпа.** Эту разновидность вводит Г. Лебон, рассматривая в качестве толпы и собрание индивидов, вступивших на путь организации, и организованную толпу. Можно сказать, что он подчас не делает разницы между толпой организованной и неорганизованной. Хотя согласиться с таким подходом трудно. Если какая-то общность людей организована, следовательно, в ней имеются структуры управления и подчинения. Это уже не толпа, а формирование. Даже отделение солдат, пока в нем есть командир, уже не толпа.

Если за основу классификации толпы взять характер поведения в ней людей, то можно выделить:

- **Окказиональная толпа.** Образуется на основе любопытства к неожиданно возникшему происшествию (дорожная авария, пожар, драка и т.п.).
- **Конвенциональная толпа.** Образуется на основе интереса к какому-либо заранее объявленному массовому развлечению, зрелищу или по иному

социально значимому конкретному поводу. Готова лишь временно следовать достаточно диффузным нормам поведения.

- **Экспрессивная толпа.** Формируется — как и конвенциональная толпа. В ней совместно выражается общее отношение к какому-либо событию (радость, энтузиазм, возмущение).
- **Экстатическая толпа.** Представляет собой крайнюю форму экспрессивной толпы. Характеризуется состоянием общего экстаза на основе взаимного ритмически нарастающего заражения (массовые религиозные ритуалы, карнавалы, рок-концерты и т.п.).
- **Действующая толпа.** Формируется — как и конвенциональная; осуществляет действия относительно конкретного объекта. Действующая толпа включает в себя:
 - **агрессивная толпа.** Объединена слепой ненавистью к конкретному объекту (какому-либо религиозному или политическому движению, структуре). Обычно сопровождается избиениями, погромами, поджогами и т.п.
 - **паническая толпа.** Стихийно спасающаяся от реальной или воображаемой опасности.
 - **стяжательская толпа.** Вступает в неупорядоченный непосредственный конфликт за обладание какими-либо ценностями. Провоцируется властями, игнорирующими жизненные интересы граждан или покушающимися на них.
 - **повстанческая толпа.** Формируется на основе общего справедливого возмущения действиями властей. Своевременное внесение в нее организующего начала способно возвысить стихийное массовое выступление до сознательного акта политической борьбы.

Вопросы для подготовки

Что изучает социальная психология?
Какие основные разделы включает социальная психология?
Место социальной психологии в системе наук.
Какие основные проблемы изучает социальная психология?
Что является методологией социальной психологии?
Методы социально-психологического исследования?
Основные этапы и периоды возникновения и развития социально – психологического знания?
Особенности и тенденции развития отечественной социальной психологии?
В чем проявилась актуальность проблемы малой группы?
Основные признаки малой группы?
Динамические процессы в малой группе?
Виды больших социальных групп?
Социально – психологические проблемы больших социальных групп?
Психология толпы. Классификация.
Особенности поведения в толпе?
Лидерство и руководство в группе?

Задание:

укажите личностные качества, которые способствуют успеху

лидера: _____

1. Предметом социальной психологии не являются:

- А) Личность,
- Б) Социальные группы,
- В) Индивидуальность,
- Г) Закономерности общения.

2. Социальная психология является:

- А) Частью социологии,
- Б) Частью психологии,
- В) Оба утверждения верны,
- Г) Оба утверждения неверны.

3. Самый опасный вид толпы:

- А) Окказиональная,
- Б) Экспрессивная,
- В) Паническая,
- Г) Агрессивная.

4. Малая группа -

- А) группа, в составе которой меньше пяти-семи человек,
- Б) группа, где каждый знает остальных в лицо,
- В) относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями и задачами.

5. Групповая динамика- это:

- А) взаимодействие социальных групп в ходе выполнения совместной задачи,
- Б) совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы (образование, функционирование, развитие, стагнацию, регресс, распад),
- В) энерго-информационный потенциал группы, способствующий или препятствующий совместной деятельности.

6. Верны или неверны следующие утверждения:

- Уединение избавляет нас от необходимости жить постоянно на глазах у других и, следовательно, считаться с их мнениями.

Артур Шопенгауэр.

- Человек в неблагоприятной ситуации более устойчив и легче с ней справится, если имеет хорошие отношения с окружающими.
- Наш характер есть результат нашего поведения.

Аристотель.

- Личность развивается в процессе общения и деятельности.
- Все, что делаешь, надо делать хорошо, даже если совершаешь безумство.

Оноре Бальзак.

- Мотивы наших поступков делятся на две категории:
1) очень хорошие; 2) истинные.
- Главная жизненная задача человека - дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий - его собственная личность.

Э.Фромм.

- Ни один человек не может считать себя законченной личностью. Личность не закончена, она должна себя реализовать, это великая задача, поставленная человеку, задача осуществить образ и подобие Божие, вместить в себе в индивидуальной форме универсальное, полноту. Личность творит себя на протяжении всей человеческой жизни.

Психологический практикум.

Тест.

Выявление коммуникативных и организаторских склонностей (КОС)

Данная методика предназначена для выявления коммуникативных и организаторских склонностей личности (умение четко и быстро устанавливать деловые и товарищеские контакты с людьми, стремление расширять контакты, участие в групповых мероприятиях, умение влиять на людей, стремление проявлять инициативу и т.д.).

Методика содержит 40 вопросов, на каждый из которых обследуемый должен дать ответ «да» или «нет». Время выполнения методики-10-15 мин. При этом отдельно определяется уровень коммуникативных и организаторских склонностей.

ВОПРОСЫ:

1. Есть ли у Вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненной Вам кем-либо из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включаться в новые для Вас компании (коллективы)?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?

15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли, что Вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе (на производстве)?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

КЛЮЧ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ ПО МЕТОДИКЕ «КОС-2»

Коммуникативные склонности: (+) Да 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37

(-) Нет 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39

Организаторские склонности: (+) Да 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38

(-) Нет 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Практическое упражнение.

Оценка коммуникабельности.

Чтобы оценить свою коммуникабельность, полезно задать себе следующие вопросы:

1. Умеете ли вы так поздороваться или о чем-то спросить, чтобы человеку было приятно ответить вам?
2. Способны ли вы вызвать интерес и чувство доверия?
3. Если с вами грубы, находите ли вы ответную реакцию, помимо собственной грубости?
4. Есть ли у вас способность спокойно осадить грубияна, сделать его поневоле вежливее?
5. Умеете ли вы вовремя пошутить, разрядить накалившиеся страсти?
6. Умеете ли вы прервать разговор, но так, чтобы собеседник не обиделся на вас?
7. Умеете ли вы отказать в чьей-либо просьбе, но не вызвать при этом враждебности?
8. Умеете ли вы попрощаться, но так, чтобы вас хотели видеть еще раз?

Следует проанализировать, в каких ситуациях вы чувствуете себя скованно, неуверенно: при публичных выступлениях, попадании в общество малознакомых людей, беседах с начальством, при знакомстве с представителем другого пола и т.д. Что в этих ситуациях вас смущает: отсутствие ли общей темы разговора, косноязычие, тягостные паузы, боязнь покраснеть или показаться неумным и т.д.

Список используемой литературы

1. Островская И.В. Психология: учебник для мед. училищ и колледжей. - М.: ГЭОТАРМедиа, 2021. - 480с.
- 3.2.2. Основные электронные издания
 1. Жарова, М. Н. Психология : учебник. / М. Н. Жарова. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 368 с.- Текст: электронный. - Режим доступа: URL : <https://www.studentlibrary.ru>
 2. Островская, И. В. Психология общения : учебник / И. В. Островская. - Москва : ГЭОТАРМедиа, 2020. - 192 с.- Текст: электронный. - Режим доступа: URL : <https://www.studentlibrary.ru>
- 3.2.3. Дополнительные источники
 1. Руденко А.М. Психология для медицинских специальностей/ А.М. Руденко, С.И. Самыгин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
 2. Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. / под ред. А.А. Бодалева. - Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>
 3. www.medpsy.ru – Научный сетевой журнал «Клиническая и медицинская психология: исследования, обучение, практика».