

## ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ

### Вопросы для подготовки к семинарскому занятию

1. Практическое значение исследований каузальной атрибуции. Фундаментальная ошибка атрибуции.
2. Эффекты межличностного восприятия
3. Механизмы социальной перцепции
4. Формирование первого впечатления.

### Тематика рефератов

1. Самоэффективность личности.
2. Выученная беспомощность.
3. Социальное сравнение.
4. Дружба и одиночество. Факторы установления тесных дружеских отношений.
5. Любовь–дружба и любовь–страсть.
6. Теория социального обмена в исследованиях романтических
7. отношений.
8. Стратегии самопрезентации. Ошибки самопрезентации.
9. Коммуникативное поведение в социальных сетях.

### Задания и упражнения

#### Вопросы для размышления

1. Хотя поведение человека всегда направлено на достижение цели, конечные результаты деятельности иногда не соответствуют ожиданиям. Кому люди склонны приписывать ответственность за последствия своих действий? Как называется это явление?

2. Я-концепция личности, формируясь как ее установка по отношению к самой себе, является основой выстраивания отношений с другими людьми. В процессе сравнения своих качеств с соответствующими качествами других людей у личности формируется самооценка. Поясните роль самооценки как центрального компонента Я-концепции.

3. Каковы нормы и правила поведения приняты в современном обществе, но были бы недопустимы в прошлом веке?

4. У китайцев есть пословица: «Тот, кто мягко ступает, далеко продвинется на своем пути». Оцените это высказывание с точки зрения психологии общения.

5. Согласны ли вы с высказыванием Конфуция «Не поговорить с человеком, с которым стоит поговорить, значит потерять человека. Говорить же с человеком, с которым не стоит говорить, терять слова. Мудрец не теряет людей и не теряет слов».

6. Что означает фраза Б. Паскаля «Я написал длинное письмо, потому что у меня не было времени написать короткое»?

7. Что означает термин «культура общения»?

8. Конфуций заметил, что велик тот человек, который делает добро, не рассчитывая на награду. Как вы полагаете, справедливы ли эти слова?

**Задание 1.** Какими из перечисленных правил вы бы стали руководствоваться в общении? А каким – категорически нет. Выбор развернуто поясните.

1. Лучше не смотреть в глаза человеку, это может его смутить.
2. Говорите с другим человеком о себе, и он будет говорить с вами часами.
3. Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее.
4. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны захотеть, и собеседники должны это видеть.

5. Улыбка ничего не стоит, но много дает.

6. В разговоре нужно как можно реже упоминать имя собеседника.

7. В разговоре надо искренне внушать собеседнику сознание его значимости.

8. Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.

**Задание 2.** Составьте психологический автопортрет, выделяя свои достоинства, которыми могли бы заинтересовать потенциальных работодателей.

**Задание 3.** Дайте научно-психологическую интерпретацию следующих высказываний.

1. Доброе слово и пистолет значительно лучше, чем доброе слово или пистолет в отдельности, а умение пользоваться этими инструментами – главное, что отличает нас от окружающего стада овец. Я отдам три десятка своих головорезов за одного человека, умеющего решать вопросы, разговаривая. *Аль Капоне*

2. Мало быть хорошим парнем, нужно, чтобы об этом знали другие. *Американская пословица*

3. Те, кто никогда не меняют своих мнений, любят больше себя, чем правду. *Жозеф Жубер, французский писатель*

4. Совещания незаменимы, если вы решили ничего не делать. *Джон Кеннет, американский экономист*
5. Великие умы обсуждают идеи; средние умы обсуждают события; мелкие умы обсуждают людей. *Элеонора Рузвельт, общественный деятель, супруга президента США Франклина Рузвельта*

## Практическая часть

### Тест «Групповые роли»

Инструкция: внимательно прочитайте приведенные утверждения и напротив каждого дайте свой ответ: если данное утверждение соответствует вашим деловым качествам, то поставьте два очка; если соответствует лишь частично, то поставьте одно очко; если данное утверждение для вас не характерно, то ничего не ставьте.

1. Я делаю оригинальные предложения.
2. Я нахожу промахи и оплошности, которые другим не удастся заметить.
3. У меня есть способность организовывать людей.
4. Я выдвигаю идеи, которые могут иметь более широкое применение, чем в непосредственно решаемой задаче.
5. Мое продуманное суждение потребует времени, но оно обычно довольно точно.
6. Я люблю оказывать сильное влияние на решения коллектива.
7. На меня можно положиться, чтобы увидеть работу выполненной.
8. Я могу работать с людьми, у которых большое разнообразие личностных качеств и мировоззрений.
9. Я часто замечаю, что мое воображение рассеивается при совместной работе в коллективе.
10. Я могу работать с любыми людьми, если только они могут внести нечто стоящее в коллективную работу.
11. Множество разнообразных контактов с другими людьми важно для моего стиля работы.
12. Мои чувства редко мешают моим суждениям.
13. Я пытаюсь выразить свои взгляды в ходе собраний коллектива.
14. Сталкиваясь с трудностями, я борюсь, чтобы выполнить работу качественно и достичь целей.
15. Я умею хорошо детализировать.
16. Я заинтересован в том, чтобы помочь своим товарищам в их проблемах.
17. Я критически анализирую идеи других людей, как их достоинства, так и недостатки.
18. Я часто замечаю у себя новые подходы к давней проблеме.
19. Я могу координировать и продуктивно использовать способности и таланты своих товарищей.
20. Я заинтересован в завершении и совершенствовании всех своих начинаний.
21. Я получаю особое удовольствие от изучения идей и технических приемов, которые являются для меня новыми.
22. Мне трудно полностью отдаться работе, цели которой не определены четко и ясно.
23. Я не очень заинтересован в лучшем познании людей.
24. Мне кажется, что иногда стоит рискнуть и навлечь на себя некоторую временную непопулярность, чтобы преуспеть в распространении своих взглядов в коллективе.
25. У меня творческий подход к решению проблем.
26. Я больше заинтересован в практическом осуществлении имеющихся идей, чем в выдвижении новых.
27. Мне кажется, что мои личные умения способствуют достижению согласия в коллективе.
28. Обычно я могу найти аргумент, чтобы отклонить неразумные предложения.
29. Я знаю, чьи специальные знания и умения особенно нужны для решения стоящих перед коллективом проблем.
30. Я больше исполнитель, чем инициатор.
31. Я чувствую себя в своей стихии, когда работа требует высокой степени концентрации и внимания.
32. Я охотно подчеркиваю собственную точку зрения на собраниях коллектива.
33. Я хорошо уживаюсь с другими людьми и упорно работаю ради коллектива.
34. В большинстве ситуаций я имею независимый и новаторский взгляд.
35. Я сохраняю устойчивый систематический подход, каким бы ни было давление.
36. У меня довольно напористый характер, но я реагирую на нужды других людей.
37. Я счастлив быть лидером в ситуациях, требующих действия.

38. Я внимательно исследую последние идеи в их развитии.  
 39. Я люблю тщательно взвешивать и оценивать все предложения своих товарищей, прежде чем сделать выбор.  
 40. Быть занятым решением деловой проблемы доставляет мне истинное удовольствие.  
 41. Я могу определить, как идеи и технические приемы могут быть использованы в новых ситуациях.  
 42. Я сильно реагирую, когда собрание, похоже, теряет из виду главную цель.  
 43. Мне доставляет удовольствие сопоставлять различные точки зрения.  
 44. Я всегда готов поддерживать хорошие предложения.  
 45. У меня развито естественное чувство срочности при выполнении любой работы.  
 46. Я придаю особое значение следованию интересным идеям (или людям).  
 47. Я предпочитаю тщательно анализировать возникающие проблемы.  
 48. Мне кажется, у меня есть талант планирования конкретных шагов решения проблемы.  
 49. Я думаю, что могу рекламировать и популяризировать идеи, которые интересуют меня.  
 50. Я могу увидеть систему (модель) там, где другие обычно видят несвязанные предметы.  
 51. Я готов волевым путем огласить мою личную точку зрения, если это необходимо.  
 52. Я вижу все стороны проблемы и предлагаю решения, приемлемые для всех.  
 53. Я внимательно слежу за участками, где может потребоваться моя помощь.  
 54. Я люблю выявлять критические различия между альтернативами.  
 55. Я работаю наилучшим образом, когда цели и задачи ясно определены.  
 56. Обычно я внимательно слежу за участками, где могут возникнуть трудности.

205

**Ключ к тесту.** Подсчитайте очки по приведенным ниже группам утверждений. Количественная выраженность очков показывает вашу потенциальную возможность исполнять ту или иную социальную роль при совместной работе в коллективе.

Номера утверждений	Социальная роль
3, 10, 19, 27, 36, 43, 52	– «лидер»
6, 13, 24, 32, 37, 42, 51	– «реализатор»
1, 9, 18, 25, 34, 41, 50	– «генератор идей»
5, 12, 17, 28, 39, 47, 54	– «объективный критик»
7, 14, 22, 26, 35, 48, 55	– «организатор или начальник штаба»
4, 11, 21, 29, 38, 46, 49	– «снабженец»
8, 16, 23, 30, 33, 44, 53	– «душа коллектива»
2, 15, 20, 31, 40, 45, 56	– «отделочник или контролер»

#### Описание групповых ролей

Условное название роли	Характерные черты личности	Положительные качества	Приемлемые недостатки
<b>Лидер</b>	Способен, уверен в себе, с развитым самообладанием	Способность относиться ко всем предложениям соответственно их объективной ценности без предвзятого мнения. Сильно развитое стремление к достижению цели	Не более чем ординарный интеллект, умеренные творческие способности
<b>Реализатор</b>	Динамичен, очень спокоен, склонен опережать других, общителен	Напористость, готовность бороться с инертностью, благодушием и самообманом	Склонность поддаваться провокациям, раздражительность и нетерпение
<b>Генератор идей</b>	Индивидуалистичен, с серьезным складом ума	Развитый интеллект и воображение, обширные знания, одаренность	Склонность витать в облаках, невнимание к практическим делам и протоколу
<b>Объективный критик</b>	Трезвость, осторожность, малая эмоциональность	Осмотрительность, рассудительность, здравый	Неспособность увлечься самому и увлечь других

		ум, практичность, настойчивость	
<b>Организатор, или начальник штаба</b>	Консерватор с развитым чувством долга и предсказуемым поведением	Организационные способности и практический здравый ум, работоспособность, дисциплинированность	Недостаточно гибок, невосприимчив по отношению к недосказанным идеям
<b>Снабженец</b>	Склонность к энтузиазму, любознательность и коммуникабельность	Легко вступает в контакт с людьми, быстро узнает обо всем новом, легко разрешает возникающие трудности	Склонен быстро терять интерес к делу после того, как остынет первоначальная увлеченность
<b>Душа группы</b>	Мягко, чувствителен, ориентирован на общение с людьми	С готовностью отвечает на нужды людей и требования ситуации, создает атмосферу дружной работы	Нерешительность в критические моменты
<b>Отделочник, или контролер</b>	Совестливость, старательность, любовь к порядку, склонность всего опасаться	Способность доводить дело до конца, педантичность, взыскательность	Тревожность по пустякам, может ограничивать свободу действий коллег

### Методика «Шкала М. Розенберга»

Шкала самоуважения Розенберга (Rosenberg's Self-Esteem Scale) – это личностный опросник для измерения уровня самоуважения.

Самоуважение – это субъективная оценка человеком себя как внутренне положительного или отрицательного до какой-то степени. Сюда также входит уверенность в своей ценности; утвердительный принцип по отношению к праву жить и быть счастливым; комфорт при уместном утверждении своих мыслей, желаний и потребностей; чувство, что радость – это неотъемлемое право.

Опросник создавался и использовался как одномерный, хотя, проведенный позднее, факторный анализ выявил два независимых фактора: самоунижение и самоуважение: чем выше одно, тем ниже другое.

Самоунижение может быть следствием депрессивного состояния, тревожности и психосоматических симптомов; самоуважение является причиной и следствием активности в общении, лидерства, чувства межличностной безопасности.

Опросник Розенцвейга состоит из 10 суждений. Определите, насколько вы согласны или не согласны с приведенными ниже утверждениями. Поставьте напротив соответствующую цифру:

- 4 - полностью согласен
- 3 - согласен
- 2 - не согласен
- 1 - абсолютно не согласен

### Тестовый материал

1. Я чувствую, что я достойный человек, по крайней мере, не менее чем другие.
2. Я всегда склонен чувствовать себя неудачником.
3. Мне кажется, у меня есть ряд хороших качеств.
4. Я способен кое-что делать не хуже, чем большинство.
5. Мне кажется, что мне особенно нечем гордиться.
6. Я к себе хорошо отношусь.
7. В целом я удовлетворен собой.
8. Мне бы хотелось больше уважать себя.
9. Иногда я ясно чувствую свою бесполезность.
10. Иногда я думаю, что я во всем нехорош.

**Ключ** и обработка результатов теста.

За каждый ответ начислите себе баллы в соответствии с ключом.

прямые вопросы: 1,3,4,6    обратные вопросы – 2,5,7,8,9,10 - баллы в них начисляются наоборот: 4=1, 3=2, 2=3, 1=4.

**Интерпретация.**

10 – 18 баллов – вам не хватает самоуважения, его очень мало, вы склонны во всем плохом винить себя, видите только свои недостатки и акцентируете внимание только на своих слабых сторонах, вы попали в

замкнутый круг самоуничужения, которое не позволяет вам ставить цели и достигать успеха. В каждом событии вы ищите подтверждение своей ничтожности.

18 – 22 баллов – вы балансируете между самоуважением и самоуничужением, успехи поднимают вас до небывалых вершин и самоуважение зашкаливает, неудачи подпитывают низкую самооценку и сбрасывают вас в пропасть, ваше мнение о себе колеблется то в одну, то в другую сторону.

23 – 34 балла – самоуважение у вас преобладает, и вы можете адекватно оценивать свои достоинства и недостатки, можете согласиться с тем, что бываете неправы, сохраняете уважение к себе при неудачах, но склонны иногда заниматься затянутым «самобичеванием», что не предусмотрели, не заметили, «соломку не подстелили», что не позволяет смириться с тем, что изменить невозможно и быстро среагировать и откорректировать там, где есть возможность.

35 - 40 баллов – вы уважаете себя как человека, личность, профессионала и делаете все для того, чтобы продолжать уважать себя и дальше: развиваетесь, совершенствуетесь в профессии, духовном и интеллектуальном плане, в сфере отношений, умеете извлекать уроки из ошибок и трудных ситуаций. Это норма, к которой стоит стремиться.

### **Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «свободу – власть», «труд – деньги»**

Образец протокола Вопросы

1. Вы согласны, что самое главное в жизни – быть мастером своего дела?
2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решений?
3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?
4. Вы согласны, что люди, которые не умеют заработать деньги, не стоят уважения?
5. Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?
6. Основное стремление в Вашей жизни – свобода, а не власть и деньги?
7. Вы согласны с тем, что иметь власть над людьми – наиболее важная ценность?
8. Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?
9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?
10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?
11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти — это ее сила?
12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?
13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?
14. Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?
15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?
16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?
17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?
18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?
19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?
20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?
21. В жизни Вас радует только отличный результат работы?
22. Самое главное стремление в Вашей жизни – быть свободным?
23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?
24. Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?
25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?
26. Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?
27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?
28. Вы согласны, что деньги «не пахнут» и неважно, как они заработаны?
29. Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?
30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?
31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?
32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?
33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?
34. Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?
35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?
36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?
37. Труд – наибольшая ценность для Вас?
38. Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя среди незнакомых людей?
39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?
40. Наиболее сильное потрясение для Вас — отсутствие денег?

Ключ к методике. За каждый ответ «Да» начисляется 1 балл. Вычисляется сумма значений по каждой из установок личности.

ориентация на труд: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;  
ориентация на свободу: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;  
ориентация на власть: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;  
ориентация на деньги: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

### **Интерпретация результата**

#### **Ориентация на труд**

Большое значение по шкале говорит об установке на труд. Человек все время использует для того, чтобы что-то сделать, не жалея выходных дней, отпуска и т. д. Труд сам по себе приносит ему больше радости и удовольствия, чем другие занятия. В отличие от установки на процесс здесь человеку важно чувствовать, что он не просто занят, а именно работает. При этом то, насколько этот труд на самом деле результативен, имеет мало значения, но важно, насколько он одобряем руководством или обществом. Так, такая установка – одна из причин продолжения работы, когда зарплату не платят и заплатить не могут в принципе, поскольку продукция никому не нужна.

#### **Ориентация на деньги**

При больших значениях по шкале человек имеет установку на деньги. Ведущей ценностью для людей с этой ориентацией является стремление к увеличению своего благосостояния. Когда у такого человека денег нет, он думает в основном о том, как их достать, а когда они есть – как их не потерять и преумножить их количество. Деньги для него имеют ценность сами по себе, а не только как средство приобретения чего-либо. Он не обязательно станет их, скажем, воровать, но при выборе работы для себя, скорее всего, обратит внимание на зарплату, чем на интересность.

#### **Ориентация на свободу**

При больших значениях по шкале человек имеет установку на свободу. Она для него – главная ценность. Он не терпит никаких ограничений и готов идти на жертвы ради отстаивания своей независимости (иногда от мнимой опасности). Очень часто ориентация на свободу сочетается с ориентацией на труд, реже это сочетание свободы и денег.

#### **Ориентация на власть**

Большое значение по шкале означает, что человек имеет установку на власть. Он хочет чувствовать контроль над другими людьми и на многое готов ради этого. Он может оказаться в результате тираном, но может стать и неплохим руководителем. Для людей с подобной ориентацией ведущей ценностью является влияние на других, на общество.

Человек с любой установкой (точнее с набором установок, довольно редко лишь одна установка оказывается полностью доминирующей, т. е. значения по остальным шкалам резко меньше) может найти как свое вполне полезное место в обществе, так и свой способ разрушить все вокруг себя. Но то, зачем (и частично – каким образом) человек делает то или другое, и показывается результатами данного теста. Знание особенностей мотивационной сферы человека важно при профотборе, профориентации и личном консультировании, в частности, семейном. Различия между супругами в установках часто вносят разлад в семейные отношения.

### **Вопросы для контроля знаний**

1. Охарактеризуйте основные феномены межличностного восприятия.
2. Назовите основные факторы, влияющие на процесс межличностного познания.
3. В чем суть эмпатии и как она проявляется?
4. Опишите действие механизма первого впечатления.
5. Опишите механизм каузальной атрибуции.
6. Назвать основные правила формирования атрибуций.

### **Тесты для контроля знаний**

#### **1. Механизмы социальной перцепции:**

- а) эмпатия;
- б) идентификация;
- в) социальная рефлексия;
- г) аттракция;
- д) каузальная атрибуция;
- е) все ответы верны.

#### **2. Что из перечисленного является главным в определении места общения в структуре личности?**

- а) общение удовлетворяет особую потребность человека в контакте с другими людьми;
- б) общение помогает личности получить поддержку;
- в) общение способствует развитию творческого мышления;
- г) общение помогает накапливать и хранить информацию в сознании.

#### **3 Социальная перцепция – это:**

- а) сотрудничество;

- б) восприятие и взаимоотношение;
- в) соперничество.

**4. Идентификация – это:**

- а) уподобление себя другому;
- б) психологическая защита;
- в) референтная группа.

**5. Аттитюд – это:**

- а) потребность;
- б) готовность к действию;
- в) субъективное отношение.

**6. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это:**

- а) убеждение
- б) аттракция
- в) конформизм
- г) гипноз

**7. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ... (один вариант ответа):**

- а) проекции
- б) первичности
- в) ореола
- г) бумеранга

**8. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это:**

- а) самоактуализация
- б) стереотипизация
- в) социализация
- г) умозаключение.

**9. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект:**

- а) незавершенного действия
- б) бумеранга
- в) идентификации
- г) ореола

**10. Постыжение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ... (один вариант ответа):**

- а) эмпатия
- б) рефлексия
- в) экспрессивность
- г) абстракция

**11. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние (один вариант ответа):**

- а) совместная деятельность
- б) все ответы верны
- в) «помогающее поведение»
- г) сходство характеристик общающихся
- д) сходство ситуации, в которой находятся партнеры

**12. Приписывание причин поведения другому человеку – это:**

- а) личностная атрибуция;
- б) каузальная атрибуция;
- в) внешняя атрибуция;
- г) эмоциональная атрибуция;
- д) психологическая атрибуция.

**13. Перцептивная сторона общения включает в себя:**

- а) проявление тревожности
- б) демонстрацию креативного поведения
- в) процесс формирования образа другого человека

**14. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс:**

- а) идентификации
- б) самоактуализации

в) рефлексии

**15. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это:**

- а) убеждение
- б) психическое заражение
- в) эмпатия

**16. Этническими стереотипами называют (один вариант ответа):**

- а) образы типичных представителей определенных профессий
- б) образы типичных представителей определенных социальных слоев
- в) образы типичных представителей определенных наций
- г) образы типичных представителей определенных возрастов

**17. Эффект ореола – это (один вариант ответа):**

- а) свечение над головой у святых
- б) приписывание другому человеку определенных качеств
- в) галлюцинации
- г) доступная для восприятия часть орнамента ауры

**18. Эффект проекции состоит в (один вариант ответа):**

- а) смягчение оценки наиболее ярких особенностей в сторону среднего
- б) формировании дружеских отношений
- в) склонности приписывать приятному собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному — свои недостатки
- г) формировании механизма, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне