

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич
Должность: ректор
Дата подписания: 09.09.2025 10:05:10
Уникальный программный ключ:
9ba7d3e34c012cfa476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)
Кафедра коммуникологии и психологии



СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ. ПСИХОЛОГИЯ

Методические рекомендации к практическим занятиям студентов
всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы
которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные
коммуникации. Психология»

Курск 2020

УДК 316.48

Составитель: О.В.. Чернышова

Рецензент

кандидат психологических наук, доц. Т.Ю. Копылова

Социальные коммуникации. Психология: методические рекомендации к практическим занятиям студентов всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации. Психология» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: О.В. Чернышова. - Курск, 2020. – 22 с.

Содержит сведения об основных понятиях и категориях дисциплины, вопросы для обсуждения, тесты, вопросы для подготовки к зачету и экзамену, рекомендуемый список литературы.

Методические рекомендации разработаны в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования.

Предназначены для студентов всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации. Психология»

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать20 г. Формат 60x84 1/16
Усл.печ.л. 2,4 Уч.-изд.л. 2,1 Заказ Тираж 100 экз. Бесплатно
Юго-Западный государственный университет
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

ПРЕДИСЛОВИЕ

Методические рекомендации разработаны для обеспечения эффективной организации практических занятий студентов всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации. Психология».

Предлагаемые методические рекомендации содержат темы и планы практических занятий, вопросы для обсуждения по темам занятий, психологические тесты, основные понятия и категории дисциплины.

Студентам предлагается список учебной литературы по дисциплине и перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», которые могут быть использованы в процессе обсуждения теоретических вопросов социально-психологической науки.

Темы и содержание практических занятий

Практическое занятие 1. Предмет и базовые аспекты теории коммуникации и психологии

1. Становление социальной психологии как науки, ее предмет, объект и структура.
2. Методы социальной психологии.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое коммуникация?
2. Опишите законы теории коммуникации.
3. Опишите функции теории коммуникации.
4. Опишите методы теории коммуникации: системный подход, сравнение, социологический метод, метод тестирования, метод социометрии, контент-анализ, интент-анализ. Коммуникация и общение. Истоки и основные этапы развития теории коммуникации. Современные концепции коммуникации.
5. Назовите предмет, объект и основные категории социально-психологической науки.

Практическое занятие 2. Особенности межличностных отношений

1. Различные подходы к пониманию межличностных отношений.
2. Динамика и механизмы развития межличностных отношений.
3. Половые и возрастные особенности развития межличностных отношений.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определения различных видов межличностных отношений.
2. В чем заключаются позитивные и негативные стороны аффилиации? Как потребность в аффилиации связана с межличностными отношениями личности?

3. Охарактеризуйте одиночество как социально-психологический феномен. В чем причины одиночества?
4. Какие социально-психологические понятия характеризуют качество межличностных отношений?
5. Что такое «межличностная совместимость»?
6. Какие личностные особенности влияют на формирование межличностных отношений?
7. Как половые и возрастные особенности личности влияют на развитие ее межличностных отношений?

Оценка межличностных отношений по методике Т. Лири

Инструкция. Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она вашему представлению о себе: если да, то выпишите соответствующую порядковому номеру характеристики цифру, если нет, то не делайте никаких пометок.

Итак, какой вы человек?

1. Умеете нравиться.
2. Производите впечатление на окружающих.
3. Умеете распоряжаться, приказывать.
4. Умеете настоять на своем.
5. Обладаете чувством собственного достоинства.
6. Независимый.
7. Способны сами позаботиться о себе.
8. Можете проявить безразличие.
9. Способны быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Можете быть искренним.
12. Критичны к другим.
13. Любите поплакаться.
14. Часто печальны.
15. Способны проявить недоверие.
16. Часто разочаровываетесь.
17. Способны быть критичным к себе.
18. Способны признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняетесь.

20. Покладистый.
21. Благодарный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способны к сотрудничеству, взаимопониманию.
26. Стремитесь ужиться с другими.
27. Доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Одобряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способны вызывать восхищение.
34. Пользуетесь у других восхищением.
35. Обладаете талантом руководителя.
36. Любите ответственность.
37. Уверены в себе.
38. Самоуверенны и напористы.
39. Деловитый, практичный.
40. Склонный к соперничеству.
41. Стойкий и крутой, где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпите, чтобы вами командовали.
46. Скептически.
47. На вас трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущаетесь.
50. Неуверенный в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегаете к помощи других.
54. Очень почитаете авторитеты.
55. Охотно принимаете советы.
56. Доверчивы и стремитесь радовать других.

57. Всегда любезны в обхождении.
58. Дорожите мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Любите заботиться о других.
64. Щедрый.
65. Любите давать советы.
66. Производите впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный, самодовольный.
71. Думаете только о себе.
72. Хитрый.
73. Нетерпимы к ошибкам других.
74. Расчетливый.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбный.
77. Озлобленный.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помните обиды.
81. Склонный к самобичеванию.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любите подчиняться.
87. Предоставляете другим принимать решения.
88. Легко попадаете впросак.
89. Легко поддаетесь влиянию друзей.
90. Готовы довериться любому.
91. Благорасположены ко всем без разбора.
92. Всем симпатизируете.
93. Прощаете все.

94. Переполнены чрезмерным сочувствием.
95. Великодушны и терпимы к недостаткам.
96. Стремитесь помочь каждому.
97. Стремитесь к успеху.
98. Ожидаете восхищения от каждого.
99. Распоряжаетесь другими.
100. Деспотичны.
101. Относитесь к другим с чувством превосходства.
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто бываете в гневе.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнуты духом противоречия.
111. Упрямый.
112. Недоверчивый, подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Услужливый.
116. Мягкотелый.
117. Почти никому не возражаете.
118. Навязчивый.
119. Любите, чтобы вас опекали.
120. Чрезмерно доверчивы.
121. Стремитесь снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашаетесь.
123. Всегда со всеми дружелюбны.
124. Всех любите.
125. Слишком снисходительны к окружающим.
126. Стараетесь утешить каждого.
127. Заботитесь о других в ущерб себе.
128. Портите людей чрезмерной добротой.

После выполнения теста подсчитываются результаты по 8 вариантам межличностного взаимодействия. Для этого необходимо

суммировать количество выписанных номеров по каждому виду взаимодействия в соответствии с ключом:

1) властный, лидирующий – 1 2 3 4 33 34 35 36 65 66 67 68 97 98 99 100;

2) независимо-доминирующий – 5 6 7 8 37 38 39 40 69 70 71 72 101 102 103 104;

3) прямолинейный, агрессивный – 9 10 11 12 41 42 43 44 73 74 75 76 105 106 107 108;

4) недоверчивый, скептический – 13 14 15 16 45 46 47 48 77 78 79 80 109 110 111 112;

5) покорно-застенчивый – 17 18 19 20 49 50 51 52 81 82 83 84 113 114 115 116;

6) зависимый, послушный – 21 22 23 24 53 54 55 56 85 86 87 88 117 118 119 120;

7) склонный к сотрудничеству, конвенциональный – 25 26 27 28 57 58 59 60 89 90 91 92 121 122 123 124;

8) ответственно-великодушный – 29 30 31 32 61 62 63 64 93 94 95 96 125 126 127 128.

Интерпретация результатов.

Вариант «властный, лидирующий». Оценка до 8 баллов – уверенность в себе, умение быть хорошим советчиком, наставником и организатором, свойства руководителя. Оценка до 12 баллов – нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей. Оценка выше 12 баллов – директивный стиль высказываний, черты деспотизма, потребность командовать другими.

Вариант «независимо-доминирующий». Оценка в пределах 11 баллов – стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, склонного к соперничеству, до самодовольного, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими. Оценка 12-16 баллов – тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, занимать обособленную позицию в группе.

Вариант «прямолинейный, агрессивный». Оценка до 10 баллов – искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели. При оценках более 10 баллов – чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость.

Вариант «недоверчивый, скептический». Оценка до 8 баллов – реалистичность суждений и поступков, скептицизм и отсутствие

конформизма. При оценке *более 12 баллов* перечисленные качества перерастают в крайне обидчивый и недоверчивый модус отношения к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, с недовольством и подозрительностью.

Вариант «покорно-застенчивый». Оценка *до 8 баллов* – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, послушно и честно выполняет свои обязанности. При оценках *более 12 баллов* – полная покорность, повышенное чувство вины, самоунижение.

Вариант «зависимый, послушный». При оценке *8-10 баллов* – потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании. При оценке *более 12 баллов* – сверхконформизм, полная зависимость от мнения окружающих.

Вариант «сотрудничающий, конвенциональный». Оценка *в пределах 8 баллов* – склонный к сотрудничеству, кооперации; гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях; стремится быть в согласии с мнением окружающих; сознательно конформный. При оценке *выше 8 баллов* – дружелюбный и любезный со всеми; стремится «быть хорошим» для всех без учета ситуации.

Вариант «ответственно-великодушный». Оценка *до 8 баллов* – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, бескорыстный, отзывчивый. При оценке *более 8 баллов* – мягкосердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм.

Практическое занятие 3. Общение как социально-психологический феномен. Социальная перцепция

1. Сущность и особенности общения. Основные функции, виды и уровни общения.

2. Механизмы, особенности и проблемы межличностного восприятия.

Вопросы для обсуждения

1. Определите основные функции межличностного общения.
2. Охарактеризуйте виды и уровни общения.

3. Какие проблемы межличностного восприятия существуют в общении между людьми?

4. Назовите основные факторы формирования первого впечатления. Какие условия способствуют воздействию этих факторов на восприятие другого человека?

5. Назовите механизмы тонкой настройки на собеседника.

6. Какими способами можно усилить аттракцию в процессе общения?

7. Что такое имидж? Каковы основные слагаемые имиджа?

Практическое занятие 4. Общение как коммуникация

1. Необходимость эффективной коммуникации и ее условия. Правила успешной вербальной коммуникации.

2. Основные коммуникативные барьеры и их преодоление.

3. Правила рефлексивного, нерефлексивного и эмпатического слушания.

Вопросы для обсуждения

1. Как и почему происходят искажения и потери информации в процессе передачи сообщения?

2. Определите требования к невербальной межличностной коммуникации. При каких условиях она будет способствовать взаимопониманию между партнерами?

3. Сформулируйте основные условия и правила эффективной вербальной коммуникации.

4. Назовите основные коммуникативные барьеры в межличностном и деловом общении и способы их преодоления.

5. Охарактеризуйте возможности и ограничения различных видов эффективного слушания.

Опросник на выявление коммуникативных и организаторских склонностей (КОС-2)

Методика по определению коммуникативных и организаторских склонностей содержит 40 вопросов. На каждый вопрос следует

ответить «да» (+) или «нет»(-). Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе.

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 за книгами или за каким-нибудь другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении ваших намерений, легко ли вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые 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 выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиться того, 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 при 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 плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?

21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?

22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удается закончить начатое дело?

23. Испытываете ли вы затруднение, если приходится проявить 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 доказать свою правоту?

29. Полагаете ли вы, 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 сразу было 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?

После выполнения теста необходимо посчитать сумму баллов, набранных Вами, в соответствии с ключом (за каждое совпадение с ключом ставится 1 балл, уровни проявления коммуникативных и организаторских склонностей считаются отдельно):

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

Интерпретация результатов теста.

Испытуемые, получившие оценку 1-4 балла, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Набравшие 5-8 баллов имеют коммуникативные и организаторские склонности на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, предпочитают проводить время наедине с собой. В новой компании или коллективе чувствуют себя скованно. Испытывают трудности в установлении контактов с людьми. Не отстаивают своего мнения, тяжело переживают обиды. Редко проявляют инициативу, избегают принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, набравших 9-12 баллов, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, отстаивают свое мнение, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Требуется дальнейшая воспитательная работа по формированию и развитию этих качеств личности.

Оценка 13-16 баллов свидетельствует о высоком уровне проявления коммуникативных и организаторских склонностей испытуемых. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, стремятся расширить круг своих знакомых, помогают близким и друзьям, проявляют инициативу в общении, способны принимать решения в трудных, нестандартных ситуациях.

Высший уровень коммуникативных и организаторских склонностей (17-20 баллов) у испытуемых свидетельствует о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности. Они быстро ориентируются в трудных ситуациях. Непринужденно ведут себя в новом коллективе. Инициативны. Принимают самостоятельные решения. Отстаивают свое мнение и добиваются принятия своих решений. Любят организовывать игры и различные мероприятия.

Практическое занятие 5. Общение как взаимодействие

1. Психологические характеристики взаимодействия - стратегия поведения, дистанция и позиция в общении.
2. Социально-психологические основы предупреждения и разрешения конфликтов.
3. Основные способы психологического воздействия и условия их эффективности.

Вопросы для обсуждения

1. Какие стратегии поведения вы знаете, и в каких ситуациях межличностного и делового общения их целесообразно использовать?
2. Как правильно выбрать дистанцию и позицию в межличностном и деловом общении?
3. Назовите причины межличностных конфликтов.
4. Укажите основные условия предупреждения межличностных конфликтов.
5. Сформулируйте способы и правила конструктивного разрешения конфликтов в условиях межличностного и делового взаимодействия.
6. Охарактеризуйте основные способы психологического воздействия и условия их эффективности.

Практическое занятие 6. Психология социальных групп

1. Понятие о малых группах и их видах.
2. Структура малой группы и ее развитие.

3. Социально-психологические явления в малых группах.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определение понятия «малая группа»? Какие виды малых групп выделяют в социальной психологии?
2. Опишите структуру малой группы.
3. Как руководителю организации необходимо выстраивать взаимодействие с неформальными группами?
4. Что понимается под групповой динамикой? Какие групповые феномены характерны для малой группы?
5. Перечислите стадии развития малой группы. В чем их особенности?
6. Как управлять социально – психологическим климатом группы?

Практическое занятие 7. Руководство и лидерство в группах

1. Понятие о руководстве и лидерстве. Теории лидерства.
2. Функции и психологические особенности управленческой деятельности. Профессионально-важные качества руководителя.
3. Стили управления.

Вопросы для обсуждения

1. Определите различия между понятиями «руководство» и «лидерство».
2. Назовите важнейшие функции и психологические особенности управленческой деятельности.
3. Назовите и охарактеризуйте основные теории лидерства.
4. Какие психологические качества являются профессионально значимыми для руководителя?
5. Что такое «стиль руководства»? От каких объективных и субъективных факторов он зависит?
6. Охарактеризуйте основные типы стилей руководства и условия их применения.

Практическое занятие 8. Психология больших социальных групп и массовые психические явления

1. Типология и уровни развития больших групп.
2. Психологические явления в больших группах. Социально-психологические аспекты межэтнических отношений.
3. Психология толпы, слухов и паники, терроризма.

Вопросы для обсуждения

1. Укажите виды больших групп с точки зрения социальной психологии.
2. Назовите социально-психологические характеристики больших групп.
3. Назовите важнейшие социально-психологические явления, характерные для больших групп.
4. Каковы социально-психологические аспекты межэтнических отношений?
5. Охарактеризуйте психологические аспекты поведения толпы, распространения слухов и паники.

Практическое занятие 9. Социальная психология личности

1. Различные подходы к пониманию личности и ее структуры.
2. Я-концепция, ее структура и формирование.
3. Социализация личности.

Вопросы для обсуждения

1. Охарактеризуйте соотношение биологического и социального в человеке.
2. Охарактеризуйте различные подходы к пониманию личности и ее структуры в социально-психологической науке.
3. Что такое Я-концепция? Определите признаки позитивной Я-концепции.
4. В чем состоит процесс развития и формирования личности человека?

5. По каким критериям оценивается уровень сформированности личности?

6. Как происходит социализация личности? Назовите ее этапы и социально-психологические механизмы.

Краткий словарь основных понятий и категорий

Аттитюд (установка социальная) – субъективные ориентации индивидов как членов группы (или общества) на те или иные ценности, предписывающие индивидам определенные социально принятые способы поведения.

Аттракция (от лат. *attrahere* – привлекать, притягивать) – понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

Вербальная коммуникация – обмен информацией, использующий в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков.

Внушение – неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающие определенные изменения в его психологии и поведении.

Группа – совокупность людей, выделенная на основе каких-либо одного или нескольких, общих для них признаков.

Дискриминация – неоправданно негативное поведение по отношению к группе или ее членам, сопровождающееся ущемлением их прав и достоинства.

Заражение– 1) процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида (человека или животного) другому на психофизиологическом уровне контакта помимо или дополнительно к собственно смысловому воздействию; 2) способ влияния, основывающийся на общем переживании большой массы людей одних и тех же эмоций.

Идентификация –уподобление (как правило, неосознанное) себя значимому другому (родителю, руководителю и т.д.) как образцу на основании эмоциональной связи с ним.

Интеракция – взаимодействие между людьми.

Климат социально-психологический - качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий,

способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и в ее развитии.

Коллектив – это группа людей, составляющая часть общества, объединенная общими целями и близкими мотивами совместной деятельности, развивающими это общество.

Коммуникация – контакты, общение, обмен информацией между людьми.

Конфликт – столкновение противоположных тенденций, интересов.

Конформность (от лат. *conformis* – подобный, сообразный) – податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшейся им позицией большинства.

Кооперация – координация единичных сил участников взаимодействия (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил и т.п.).

Лидерство – поведение лидера в группе, приобретение или утрата им лидерских полномочий, осуществление им своих лидерских функций.

Манипуляция – психологическое воздействие, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у адресата сохранялась иллюзия самостоятельности принимаемых им решений.

Невербальная коммуникация – обмен информацией посредством не только речи, но и других знаковых систем.

Общение – процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности.

Общность – широкое понятие, объединяющее различные совокупности людей, для которых характерны некоторые одинаковые черты жизнедеятельности и сознания.

Организация – разновидность социальных систем, объединение людей, совместно реализующих некоторую программу (цель) и действующих на основе определенных принципов и правил.

Отношения – объективно проявляющиеся взаимосвязи людей, отраженные в содержании и направленности реального их взаимодействия и общения.

Подражание– следование какому-либо примеру, образцу, воспроизведение определенных вербальных и невербальных паттернов, характерных для образца.

Социализация– процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности.

Социальная роль – совокупность норм, правил и форм поведения, характеризующих типичные действия человека, занимающего определенное место в обществе.

Социальная перцепция – восприятие, оценка и понимание социальными субъектами (отдельными личностями, группами разного вида) социальных объектов (других личностей, групп, социальных явлений и т.д.).

Сплоченность групповая – один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов.

Стереотипизация – упрощение образа социального объекта (группы, человека, явления и т.п.), которым в дальнейшем будут пользоваться как известным «сокращением» при взаимодействии с этим объектом.

Убеждение – осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями.

Фаворитизм внутригрупповой (от лат. favor — благосклонность) — предпочтение собственной группы, стремление каким-либо образом благоприятствовать ей и ее членам при сравнении с другими релевантными группами и их представителями.

Фасилитация социальная (от англ. facilitate - облегчать) - повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа (восприятия, представления и т.п.) другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида.

Эмпатия (от греч. empatheia — сопереживание) — постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека.

Этноцентризм – феномен социальной психологии, состоящий в убежденности в превосходстве собственного этноса.

Учебная литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология [Текст]: учебное пособие / Г.М.Андреева. - М.: Аспект-пресс, 2004. – 384 с.
3. Анцупов, А.Я. Конфликтология [Текст]: учебник / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 552 с.
4. Горянина, В.А. Психология общения [Текст]: учебное пособие: - М.: АCADEMIA. 2005. – 365 с.
5. Крижановская, Ю.С. Грамматика общения [Текст] / Ю.С.Крижановская. - СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
6. Леонтьев, А.А. Психология общения [Текст] /А.А.Леонтьев. – М.: Смысл; Изд. центр «Академия», 2008. – 406 с.
7. Морозов, А.В. Социальная психология [Текст]: учебное пособие / А.В. Морозов. - М.: Академический проект, 2005. – 335 с.
8. Овсянникова, Е.А. Социальная психология [Электронный ресурс]: учебное пособие / Овсянникова Е.А. - М.: Флинта, 2015. – 163 с. - Режим доступа - <http://biblioclub.ru>.
9. Практикум по социальной психологии [Текст]: учебное пособие [для студентов, обучающихся по направлению 040100.62 – «Социология», профиль «Экономическая социология», 081100.62 – «Государственное управление»] / сост.: С.В. Сарычев, О.В. Чернышова. - Курск: Университетская книга, 2015. – 106 с.
10. Социальная психология [Текст]: учебное пособие: [для студентов, обучающихся по направлению 040100.62 – «Социология», профиль «Экономическая социология», 081100.62 – «Государственное управление»] / сост.: С.В. Сарычев, О.В. Чернышова. - Курск: Университетская книга, 2015. – 126 с.
11. Социальная психология [Электронный ресурс]: учебное пособие: [для студентов, обучающихся по направлению 040100.62 – «Социология», профиль «Экономическая социология», 081100.62 – «Государственное управление»] / сост.: С.В.Сарычев, О.В. Чернышова. - Курск: Университетская книга, 2015. – 126 с.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», которые могут быть использованы в процессе обсуждения теоретических вопросов дисциплины

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн: <http://www.biblioclub.ru/>

2. Электронно-библиотечная система «Лань» коллекции изданий гуманитарного профиля и периодические издания: <http://e.landbook.com/>

Электронная библиотека ЮЗГУ: <http://library.kstu.kursk.ru>