

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 26.02.2024 17:51:38

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb15a50426d59e5f1c11eabb73e943df4a4851fda56d089

1

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

«Юго-Западный государственный университет»

(ЮЗГУ)

Кафедра коммуникологии и психологии

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

О.Г. Локтионова

« 21 » 03

2023 г.



СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Методические рекомендации к практическим занятиям студентов всех форм обучения направления подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации» очной и заочной формы обучения

Курск 2023

УДК 159.9

Составитель: Чернышова О.В.

Рецензент:

Кандидат педагогических наук, доцент Тарасова Н.В.

Социальные коммуникации: методические рекомендации к практическим занятиям студентов всех форм обучения направления подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации» очной и заочной формы обучения / Юго-Западный государственный университет; составитель: О.В. Чернышова. – 2022. - 23 с.

Содержит информацию, необходимую студентам в процессе самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям по дисциплине.

Методические рекомендации соответствуют требованиям программы, утвержденной учебно-методическим объединением по специальности.

Предназначены для студентов всех форм обучения направления подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Социальные коммуникации» очной и заочной формы обучения.

Текст печатается в авторской редакции.

Подписанов печать 31.03.2023 г. Формат 60x84 1/16

Усл.печ.листов 2. Уч. - изд. л. 1,74 Заказ 1161 208

Тираж 100 экз. Бесплатно

Юго-Западный государственный университет

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

Темы и содержание практических занятий

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

1. Становление психологии как науки, ее предмет, объект и структура.
2. Теории коммуникации.
3. Научные методы психологии и теории коммуникации.

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. «Виды коммуникации. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация»

1. Виды коммуникации.
2. Понятие вербальной коммуникации.
3. Формы речевой коммуникации: диалог, монолог, полемика.
4. Устно-речевая коммуникация: понятие, уровни структуры и содержания.
5. Слушание как вид коммуникации. Приемы правильного и эффективного слушания. Виды слушания. Обратная связь.
6. Функции письменной речевой коммуникации. Типы письменных высказываний. Чтение как вид речевой деятельности.

7. Речевое воздействие письменной коммуникации.
8. Понятие невербальной коммуникации. Пара- и экстралингвистические компоненты невербальной коммуникации: громкость голоса, темп речи, ритм речи, высота голоса и ее изменение во времени, паузы, интонация.
9. Мимика и взгляд. Жесты. Такесика. Организация пространства и времени. Позы и походка. Контакт глаз.

Вопросы для обсуждения

1. Опишите виды коммуникации.
2. Что такое вербальная коммуникация?
3. Опишите формы речевой коммуникации (диалог, монолог, полемика).
4. Опишите характеристики устной речевой коммуникации.
5. Опишите приемы правильного и эффективного слушания.
6. Опишите функции письменной речевой коммуникации.
7. Характеристика речевого воздействия письменной коммуникации.
8. Опишите невербальную коммуникацию.
9. Влияние мимики, жестов на общение.
10. Организация пространства и времени в процессе общения.

Практическое занятие 3. «Уровни коммуникации. Межличностная коммуникация»

1. Уровни коммуникации.
2. Межличностная коммуникация.
3. Различные подходы к пониманию межличностных отношений.
4. Динамика и механизмы развития межличностных отношений.
5. Половые и возрастные особенности развития межличностных отношений.

Вопросы для обсуждения

1. Опишите уровни коммуникации.
2. Характеристика межличностной коммуникации.
3. Дайте определения различных видов межличностных отношений.
4. В чем заключаются позитивные и негативные стороны аффилиации? Как потребность в аффилиации связана с межличностными отношениями личности?
5. Охарактеризуйте одиночество как социально-психологический феномен. В чем причины одиночества?
6. Какие социально-психологические понятия характеризуют качество межличностных отношений?
7. Что такое «межличностная совместимость»?
8. Какие личностные особенности влияют на формирование межличностных отношений?
9. 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. Скептичны.
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 общении.
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. Относите 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 4

«Психология больших социальных групп и массовые психические явления»

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

Вопросы для обсуждения

1. Что такое типология больших групп?
2. Опишите уровни развития больших групп.
3. Опишите психологические явления в больших группах.
4. Какие существуют особенности студенческих групп.
5. Социально-психологические аспекты межэтнических отношений.
6. Психология толпы, слухов и паники.
7. Психология терроризма.

Практическое занятие 5

«Руководство и лидерство в группах»

1. Руководство и лидерство в группах.
2. Понятие о психологии управления.
3. Развитие лидерских качеств.
4. Психологические методы воздействия на личность.

Вопросы для обсуждения

1. В чем отличие руководства и лидерства в группах?
2. Что такое психология управления?
3. Развитие лидерских качеств.
4. Личностные качества успешного руководителя.
5. Психологические методы воздействия на личность.

Практическое занятие 6

«Коммуникация в организациях»

1. Коммуникация как функция управления организацией.
2. Внутренняя среда организации.
3. Характеристики внешней среды.
4. Структура внутренних коммуникаций в организации.
5. Социальная структура коммуникаций в организации.
6. Виды коммуникаций в организации.
7. Формы деловой коммуникации в организациях.
8. Деловой разговор и деловая беседа.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое коммуникация?
2. Коммуникация как функция управления организацией.
3. Опишите внутреннюю среду организации.
4. Опишите характеристику внешней среды.
5. Опишите структуру внутренних коммуникаций в организации.
6. Социальная структура коммуникаций в организации.
7. Какие существуют виды коммуникаций в организации.
8. Формы деловой коммуникации в организациях.
9. Деловой разговор и деловая беседа.

Практическое занятие 7

«Психологические основы построения эффективной командной работы и кросс-культурной коммуникации в команде»

1. Выработка стратегии сотрудничества и организация на ее основе отбора членов команды для достижения поставленной цели.
2. Планирование и регулирование работы команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений ее членов.
3. Распределение поручений и делегирование полномочий членам команды.

4. Организация дискуссий и обсуждение результатов работы команды.
5. Психологические аспекты кросс-культурного взаимодействия при решении профессиональных задач.

Вопросы для обсуждения

1. Основные этапы выработки стратегий сотрудничества и организации на ее основе отбора членов команды для достижения поставленной цели?
2. Принципы планирования и регулирования работы команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений ее членов.
3. Принципы распределения поручений и делегирования полномочий членам команды.
4. Методы организации дискуссий и обсуждения результатов работы команды.
5. Психологические аспекты кросс-культурного взаимодействия при решении профессиональных задач.

Практическое занятие 8

«Психологические основы эффективного профессионального развития и карьерного роста»

1. Профессиональное развитие и его формы.
2. Основные стадии профессионального становления личности.
3. Факторы, детерминирующие профессиональное развитие.
4. Профессиональное образование как фактор развития личности.
5. Развивающие технологии профессионального образования.
6. Психологические основы определения психологических ресурсов личности и построения гибкой профессиональной траектории.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое профессиональное развитие?
2. Какие существуют формы профессионального развития?
3. Опишите основные стадии профессионального становления личности.
4. Какие факторы детерминируют профессиональное развитие?
5. Что такое профессиональное образование?
6. Опишите развивающие технологии профессионального образования.
7. Психологические основы определения психологических ресурсов личности и построения гибкой профессиональной траектории.

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.

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 всестороннему развитию личностей в группе.

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

Основная учебная литература:

1. Овсянникова, Е. А. Социальная психология : учебное пособие / Е. А. Овсянникова, А. А. Серебрякова. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2020. – 163 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279866> (дата обращения: 21.03.2023). –Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

2. Петрухина, С. Р. Социальная психология : учебное пособие / С. Р. Петрухина. - Йошкар-Ола : Поволжский гос. техн. ун-т, 2016. - 93 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459502> (дата обращения 21.03.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
3. Андриенко, Е. В. Социальная психология : учебное пособие / под ред. В. А. Слостенина ; Международная академия наук педагогического образования. - 4-е изд., стер. - М. : Академия, 2008. - 264 с. - (Высшее профессиональное образование). - Текст : непосредственный.

Дополнительная учебная литература

4. Андреева, Г.М. Социальная психология [Текст]: учебное пособие / Г.М.Андреева. - М.: Аспект-пресс, 2004. – 384 с.
5. Горянина, В.А. Психология общения [Текст]: учебное пособие: - М.: АCADEMIA. 2005. – 365 с.
6. Крижановская, Ю.С. Грамматика общения [Текст] / Ю.С.Крижановская. - СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
7. Леонтьев, А.А. Психология общения [Текст] /А.А.Леонтьев. – М.: Смысл; Изд. центр «Академия», 2008. – 406 с.
8. Дедов, Н. П. Социальная психология: учебное пособие для бакалавриата / Н. П. Дедов, Ж. В. Коробанова, А. Н. Неврюев ; под ред. Ж. В. Коробановой. – Москва : Прометей, 2020. – 161 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576030> (дата обращения: 21.03.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.
9. Магомедова, П. К. Конфликтология : учебное пособие / П. К. Магомедова, Р. Р. Алиева, Ш. И. Булуева . – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 381 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570428> (дата обращения: 21.03.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

10. Психология общения : курс лекций : учебное пособие / авт.-сост. Н. В. Козловская. - 2-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь : СКФУ, 2018. - 263 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356> (дата обращения 21.03.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

11. Сарычев, Сергей Васильевич. Практикум по социальной психологии : учебное пособие : [для студентов, обучающихся по направлению 040100.62 – «Социология», профиль «Экономическая социология», 081100.62 – «Государственное управление»] / С. В. Сарычев, О. В. Чернышова. - Курск : Университетская книга, 2015. - 105 с. - Текст : электронный.

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>