

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОЛОГИИ»

Утверждаю

Директор АНО ДПО

«Институт когнитивной психологии»

Каратеев О.В.

Дополнительная общеразвивающая программа для взрослых
«Социальная психология: теория и практика»

г. Москва – 2025

Оглавление

1. Основные характеристики программы	3
1.1. Пояснительная записка	3
1.2. Цель и задачи программы	4
1.3. Учебный план	6
1.4. Содержание разделов	6
1.5. Планируемые результаты обучения	10
1.6. Календарный учебный график	12
2. Организационно-педагогические условия реализации программы	14
2.1. Материально-техническое и информационное обеспечение	14
2.2. Кадровое обеспечение	14
2.3. Формы контроля и оценочные материалы	14
2.4. Методы обучения	15
2.5. Список литературы	15
2.6. Методические указания	16
Приложение 1	19
Приложение 2	20
Приложение 3	47

1. Основные характеристики программы

1.1. Пояснительная записка

Дополнительная общеразвивающая программа для взрослых «Социальная психология: теория и практика» (далее – программа) имеет социально-гуманитарную направленность. По уровню освоения программа общеразвивающая. Она обеспечивает возможность обучения взрослых лиц (не моложе 18 лет).

Перечень нормативно-правовых документов, являющихся основанием для реализации программы:

- Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012.

- Приказ Минпросвещения России от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 N 70226).

- Устав Автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования «Институт когнитивной психологии».

Актуальность программы подтверждается социальным запросом российского общества на необходимость преодоления социальной разобщенности, запросами бизнеса и государственного сектора экономики на улучшение управленческих компетенций кадров, а также широкой личной потребностью людей в развитии психологической устойчивости в быстроменяющемся мире. В частности, исследования А.Н. Лебедева выявляют рост ценностно-аффективной поляризации в обществе, требующей социально-психологических навыков, а в исследованиях А.Л. Журавлева выявлено, что компетенции в области коммуникаций, управления группами и анализа социального поведения относятся к числу наиболее востребованных.

Социальная психология накопила значимый пласт знаний, который может быть использован для решения указанных проблем современного российского общества. Социально-психологические компетенции позволяют снижать напряженность в групповых и межгрупповых отношениях, способствуют успешной социально-психологической адаптации молодежи и взрослых и напрямую связаны с психическим здоровьем человека.

Программа «Социальная психология: теория и практика» может послужить стимулом для усовершенствования обучающимися умений и навыков взаимодействия в группах (семье, рабочем коллективе и др.) и эффективной коммуникации, активизировать процессы самопознания и критического мышления, способствовать самореализации. Программа способствует повышению общей культуры, психологической грамотности, профессиональному самоопределению и предпрофессиональной подготовке специалистов социогуманитарного профиля.

Форма обучения: очно-заочная форма с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

Категория слушателей: программа предназначена для взрослых (от 18 лет), нацеленных на овладение знаниями, умениями и навыками в области социальной психологии для саморазвития и личностного роста (без предварительных требований к психологической подготовке).

Зачисление на обучение производится без какого-либо предварительного отбора. Обучение направлено на формирование общих представлений о социальной психологии. К концу обучения слушатели получают первичные социально-психологические навыки. По окончании обучения слушатели получают сертификат установленного в организации образца.

1.2. Цель и задачи программы

Цель: формирование системы знаний о закономерностях мышления, эмоций и поведения человека в контексте группы, развитие практических

навыков, связанных с групповыми процессами, для эффективного применения в профессиональной деятельности и повседневной жизни.

Задачи:

Обучающие:

- Сформировать системное представление об основных теоретических подходах современной социальной психологии.

- Ознакомить с классическими и современными исследованиями в области конформизма, групповой динамики, личности и социальных установок.

- Научить методам анализа групповых процессов.

Развивающие:

- Развить навыки наблюдения, анализа и интерпретации социально-психологических явлений.

- Сформировать способности к рефлексии собственных убеждений и социальных установок.

- Совершенствовать компетенции межличностного взаимодействия.

Воспитательные:

- Развить толерантность в процессе групповой коммуникации.

- Ориентировать на социально полезное применение социально-психологических знаний.

Планируемые результаты освоения программы. После завершения обучения слушатель будет:

Знать:

- Основные теоретические подходы в социальной психологии.

- Результаты фундаментальных исследований социально-психологических феноменов.

Уметь:

- Анализировать явления конформизма, групповой динамики, социальных установок.

- Применять социально-психологические знания на практике.

- Разрабатывать стратегии управления групповыми процессами.

Владеть:

- Техниками рефлексии собственных социальных установок и Я-концепции.

- Методами коррекции негативных групповых эффектов.

1.3. Учебный план

Структура программы

№	Раздел	Количество часов				Форма контроля
		Всего	Л	ПЗ	СР	
1	Введение в социальную психологию	6	2	4	2	Опрос, практические задания
2	Конформизм	6	2	4	2	Опрос, практические задания
3	Группа и групповые эффекты (1)	6	2	4	2	Опрос, практические задания
4	Группа и групповые эффекты (2)	6	2	4	2	Опрос, практические задания
5	Личность в социальной психологии	6	2	4	2	Опрос, практические задания
6	Социальные установки и поведение	6	2	4	2	Опрос, практические задания
Итого		48	12	24	12	

Условные обозначения

Л	Лекции
ПЗ	Практические занятия
СР	Самостоятельная работа

1.4. Содержание разделов

Раздел 1. Введение в социальную психологию.

Лекция (2 ч.):

Тема 1. Объект и предмет социальной психологии:

- Объект социальной психологии.
- Дискуссии о предмете социальной психологии.

Тема 2. Теоретические традиции и подходы в социальной психологии:

- Американская традиция.
- Западноевропейская традиция.
- Социокультурный подход.
- Эволюционный подход.
- Теория социального научения.
- Когнитивный подход.

Тема 3. Наблюдение как метод исследования:

- Понятие наблюдения, наблюдение как научный метод.
- Этапы деятельности наблюдателя.
- Процедуры регистрации результатов наблюдения.

Практические занятия (4 ч.):

- Обсуждение и анализ кейсов о способах наблюдения.
- Дискуссия о преимуществах и недостатках различных традиций и

подходов в социальной психологии.

- Метод формального наблюдения по Р. Бейлзу.
- Наблюдение по представленному плану, касающегося привлекательности группы.

Раздел 2. Конформизм.

Лекция (2 ч.):

Тема 1. Классические исследования конформизма:

- Формирование норм и внушение: эксперимент Шерифа, эксперимент Джейкобса и Кэмпбелла.
- Давление группы: эксперимент Аша.

Тема 2. Подчинение:

- Эксперименты Милграма.
- Факторы подчинения.

Практические занятия (4 ч.):

- Эксперимент по нарушению неявных социальных норм.
- Эссе на тематику, связанную с конформизмом.

Раздел 3. Группа и групповые эффекты (1).

Лекция (2 ч.):

Тема 1. Группы. Групповая поляризация:

- Понятие группы.
- Групповая поляризация. Теории информационного влияния и нормативного влияния.

Тема 2. Социальная фасилитация. Социальная лень:

- Социальная фасилитация как социально-психологический феномен.
- Социальная лень как социально-психологический феномен.

Практические занятия (4 ч.):

- Эксперимент «Групповая поляризация».
- Эксперимент «Социальная фасилитация».
- Эксперимент «Социальная лень».

Раздел 4. Группа и групповые эффекты (2).

Лекция (2 ч.):

Тема 1. Групповое мышление:

- Групповое мышление и его факторы.
- Симптомы группового мышления.
- Преодоление группового мышления.

Тема 2. Факторы влияния меньшинства:

- Последовательность.
- Уверенность в себе.

- Переход представителей большинства на сторону меньшинства.

Практические занятия (4 ч.):

- Обсуждение и анализ кейса о групповом мышлении.
- Разработка стратегии влияния меньшинства.

Раздел 5. Личность в социальной психологии.

Тема 1. Структура личности и Я-концепция:

- Структура личности.
- Я-концепция, Я-схемы, эффект ссылки на себя, самоуважение.
- Факторы развития личности.

Тема 2. Локус контроля:

- Понятие локуса контроля.
- Формы локуса контроля.
- Специфика личностей с экстернальным и интернальным локусом

контроля.

Практические занятия (4 ч.):

Тренинг по осознанию убеждений о собственной личности и по формированию навыков позитивного самовосприятия с опорой на внутренний локус контроля:

- Выявление сильных сторон.
- Реструктурирование слабых сторон.
- Письмо от идеального Я.
- Ведение дневника Я-концепции.

Раздел 6. Социальные установки и поведение.

Лекция (2 ч.):

Тема 1. Теория социальных установок:

- Понятие социальной установки.
- Структура социальных установок.
- Функции социальных установок.

Тема 2. Связь установок и поведения:

- Прогнозирование.
- Усиление влияния установок на поведение.
- Усиление влияния поведения на установки.

Тема 3: Пути убеждения:

- Центральный путь убеждения.
- Периферийный путь убеждения.

Практические занятия (4 ч.):

- Практическое изучение влияние группового обсуждения на формирование и изменение установки.
- Анализ убеждающих обращений в видео-рекламе.
- Разработка кампании по изменению установок.

1.5. Планируемые результаты обучения

Предметные результаты:

1. Уметь определять предмет социальной психологии. Различать и характеризовать основные теоретические подходы (когнитивный, социального научения, эволюционный, социокультурный) и традиции (западноевропейская и американская) в социальной психологии, их вклад в понимание социального поведения.
2. Иметь представление о методе наблюдения и первичные навыки использования метода наблюдения для изучения социального поведения.
3. Знать о феномене конформизма и о факторах, влияющих на его проявление, а также о последствиях для социальных групп.
4. Знать механизмы и последствия групповой поляризации, ее связь с групповым обсуждением и риском принятия экстремальных решений.
5. Уметь различать эффекты социальной фасилитации и социальной лени, описывать условия их возникновения и факторы, их усиливающие и ослабляющие.

6. Уметь распознавать симптомы и механизмы группового мышления, анализировать его причины и последствия для эффективности групповых решений.

7. Уметь объяснять условия и механизмы влияния меньшинства на большинство, факторы его эффективности.

8. Иметь представление о структуре личности, Я-концепции, Я-схемах, о влиянии самооценки и самоуважения на социальное взаимодействие. Различать типы локуса контроля, понимать их влияние на поведение, мотивацию и восприятие ответственности в социальных ситуациях.

9. Понимать структуру, функции и динамику социальных установок (аттитюдов) и их взаимосвязь с поведением.

10. Знать основные методы убеждения (центральный и периферический пути), факторы их эффективности.

11. Уметь применять знания о социально-психологических феноменах (конформизме, социальных установках, групповых процессах и др.) для анализа конкретных ситуаций межличностного и группового взаимодействия в профессиональной и личной жизни.

Метапредметные результаты:

1. Уметь анализировать социальные ситуации и поведение людей, выделяя скрытые социально-психологические механизмы (влияние, групповые процессы и т.д.).

2. Уметь критически оценивать информацию (включая СМИ, рекламу, высказывания), выявляя попытки манипуляции и убеждения, основываясь на знании социально-психологических принципов.

3. Уметь анализировать процессы групповой работы и принятия решений, предотвращая негативные эффекты (групповое мышление, социальная лень) и способствуя фасилитации.

4. Демонстрировать развитую социальную перцепцию, лучше понимая взаимосвязь установок и поведения окружающих людей, особенности их Я-концепции, Я-схем, локуса контроля.

5. Уметь рефлексировать и корректировать убеждения о собственной личности. Осознавать собственные социальные установки и их влияние на восприятие и поведение.

Личностные результаты:

1. Развитие социальной рефлексии: повышение осознанности собственного поведения в социальном контексте, осознавая, в частности, влияние группового давления и собственных социальных установок.

2. Формирование критического мышления и независимости суждений, способности противостоять необоснованному конформизму и манипуляциям, основываясь на анализе информации.

3. Развитие толерантности и понимания разнообразия поведения окружающих: осознание роли социальных и культурных факторов в формировании поведения и установок других людей, снижение уровня автоматического стереотипизирования.

4. Повышение ответственности за собственные решения и действия: понимание влияния социального контекста и личной роли в групповых процессах, развитие внутреннего локуса контроля в значимых ситуациях.

5. Формирование установки на личностный рост и саморазвитие. Понимание динамичности Я-концепции, социальных установок и возможности их осознанного изменения.

1.6. Календарный учебный график

Сроки реализации и режим занятий:

- Общий объем программы: 48 академических часов.
- Контактная работа: 2 раза в неделю по 3 академических часа.
- Количество учебных недель: 6 недель.
- Срок освоения программы – 1,5 месяца.
- Образовательный процесс по программе может осуществляться в течение всего учебного года. Занятия проводятся по мере комплектования учебных групп.

Неделя	Форма занятия	КР (ч.)	СР (ч.)	Раздел	Форма контроля
1	Групповая	3	1	Введение в социальную психологию	Опрос, практические задания
1	Групповая	3	1	Введение в социальную психологию	Опрос, практические задания
2	Групповая	3	1	Конформизм	Опрос, практические задания
2	Групповая	3	1	Конформизм	Опрос, практические задания
3	Групповая	3	1	Группа и групповые эффекты (1)	Опрос, практические задания
3	Групповая	3	1	Группа и групповые эффекты (1)	Опрос, практические задания
4	Групповая	3	1	Группа и групповые эффекты (2)	Опрос, практические задания
4	Групповая	3	1	Группа и групповые эффекты (2)	Опрос, практические задания
5	Групповая	3	1	Личность в социальной психологии	Опрос, практические задания
5	Групповая	3	1	Личность в социальной психологии	Опрос, практические задания
6	Групповая	3	1	Социальные установки и поведение	Опрос, практические задания
6	Групповая	3	1	Социальные установки и поведение	Опрос, практические задания

Условные обозначения

КР	Контактная работа
СР	Самостоятельная работа

2. Организационно-педагогические условия реализации программы

2.1. Материально-техническое и информационное обеспечение

Аппаратное обеспечение:

- Персональный компьютер с доступом в Интернет.

Специализированное программное обеспечение:

- Интернет-браузер с поддержкой видеоконференцсвязи.

Библиотечный фонд:

- Электронные учебные пособия.
- Электронная образовательная среда на базе LMS Moodle:
- Конспекты лекций.
- Практические задания.

2.2. Кадровое обеспечение

Преподаватель программы: Каратеев Олег Витальевич, стаж преподавательской деятельности – 9 лет, высшее образование (специальность 01.03.02 «Математика и информатика», Стерлитамакская государственная педагогическая академия, 2010 г.), кандидат психологических наук (специальность 19.00.05 «Социальная психология», Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, 2016 г.).

Требования к преподавателям: преподаватели, имеющие профильное образование и стаж преподавательской деятельности не менее 3 лет.

2.3. Формы контроля и оценочные материалы

Входной контроль осуществляется при приеме на обучение (до начала занятий) и представляет собой анкетирование, в котором выясняется наличие интереса к социальной психологии (Приложение 1).

Промежуточный контроль осуществляется посредством оценки выполненных практических заданий (Приложение 2).

Итоговая аттестация не предусмотрена, так как основным результатом программы является личностное развитие и формирование практических навыков анализа социально-психологических феноменов, что в полной мере оценивается через систему промежуточных форм контроля.

Оценка личностных и метапредметных результатов представлена в Приложении 3.

Сумма баллов переводится в один из уровней освоения образовательной программы обучения следующим образом:

Итоговые баллы от 0 до 14 баллов – низкий уровень освоения: программа не освоена, рекомендуется повторное обучение по данной программе.

Итоговые баллы от 15 до 22 баллов – средний уровень освоения: программа освоена в достаточном объеме с корректировкой недостающих знаний, навыков.

Итоговые баллы от 23 до 30 баллов – высокий уровень освоения: программа освоена в полном объеме.

При освоении программы на среднем и высоком уровне обучающемуся выдается сертификат установленного в организации образца.

2.4. Методы обучения

- Объяснительно-иллюстративный.
- Наглядный.
- Проблемный.
- Проектно-исследовательский.
- Эвристический.
- Практический.

2.5. Список литературы

Нормативные документы:

1. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;

2. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

3. Приказ Минпросвещения России от 27.07.2022 N 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 N 70226)».

Литература для обучающихся:

Список основной литературы:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений. - 5-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство «Аспект Пресс», 2024. - 360 с. - ISBN 978-5-7567-1323-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2188479>.

2. Соколова М.М. Социальная психология коллектива: учебное пособие. - Казань: КНИТУ, 2019. - 140 с. - ISBN 978-5-7882-2795-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1899623>.

Список дополнительной литературы:

1. Майерс Д. Социальная психология. - 7-е изд. - СПб.: Питер, 2021. - 800 с.

2. Почебут Л.Г. Социальная психология: учебник для вузов. - СПб: Питер, 2017. - 400 с.

Список электронных ресурсов:

1. Междисциплинарный научный психологический журнал. - URL: «Новые психологические исследования»: <https://newpsyresearches.ru/>.

2. Междисциплинарный научный психологический журнал «Психологические исследования». - URL: <https://psystudy.ru/num>.

3. Российский психологический журнал. - URL: <https://rpj.ru.com/index.php/rpj>.

2.6. Методические указания

Обучение осуществляется с использованием дистанционных технологий и электронного обучения путем как взаимодействия педагогического

работника с обучающимся, так и самостоятельного повторения материалов и выполнения практических заданий. Лекции и практические занятия проводятся в форме вебинаров продолжительностью по 3 академических часа. В процессе обучения внимание следует уделять как формированию у слушателей теоретических представлений, так и развитию практических умений, навыков и компетенций.

Изучение дисциплины должно осуществляться последовательно, рекомендуется обязательное выполнение всех практических заданий, так как они обеспечивают закрепление теоретических знаний и формирование устойчивых навыков. При выполнении заданий следует обращать внимание на связь теории и практики, на возможность эмпирической проверки теоретических положений.

Основными видами самостоятельной работы слушателями без участия преподавателей являются:

- усвоение конспекта лекций, размещенной преподавателем в системе дистанционного обучения, и изучение рекомендованной преподавателем учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- выполнение домашних заданий в виде предложенных преподавателем практических заданий.

В ходе самостоятельной работы слушатели более детально рассматривают вопросы, изучаемые в ходе лекционных и практических занятий, закрепляют умения и навыки. Слушателям предоставляется возможность пользования интернет-ресурсами учебного заведения, на которых размещены электронные учебники, лекции, практические задания, а также форум для получения консультационных услуг от ведущих преподавателей.

С целью определения качества усвоения материала проводится проверка знаний слушателей с использованием опросов и проверки выполненных практических заданий. Текущий контроль осуществляется в форме опросов, практических заданий.

Приложение № 1

Анкета:

1. Кратко расскажите о себе.
2. Почему вы решили прийти к нам на обучение? Чем вас привлекает социальная психология?
3. Что вы уже знаете о социальной психологии?
4. Какие качества, по-вашему, необходимы хорошему психологу?
5. Чему бы вы хотели научиться?

Приложение 2

Примерные задания по разделам

Цель практических занятий по разделу 1: развитие навыков социально-психологического наблюдения, усвоение знаний о сложившихся традициях в социальной психологии.

Опрос:

1. Что является объектом и предметом социальной психологии? Какая существует дискуссия вокруг предмета социальной психологии?
2. Кратко охарактеризуйте американскую и западноевропейскую традиции в социальной психологии?
3. Кратко охарактеризуйте социокультурный, эволюционный, когнитивный подходы и подход теории социального научения.
4. Охарактеризуйте наблюдение как метод исследования.

Практическое задание 1. Чтение двух кейсов о методе наблюдения и дальнейшее групповое обсуждение в контексте поставленных вопросов.

Кейс 1. Методы Шерлока Холмса.

«Как-то осенью прошлого года я зашел на минутку к моему приятелю, мистеру Шерлоку Холмсу. У него сидел какой-то пожилой джентльмен, очень полный, огненно-рыжий. Я хотел войти, но увидел, что оба они увлечены разговором, и решил удалиться. Однако Холмс втащил меня в комнату и закрыл за мной дверь.

– Вы пришли как нельзя более кстати, мой дорогой Ватсон, – приветливо поговорил он.

– Я боялся вам помешать. Мне показалось, что вы заняты.

– Да, я занят. И даже очень.

– Не лучше ли мне подождать в другой комнате?

– Нет, нет... Мистер Уилсон, – сказал он, обращаясь к толстяку, – этот джентльмен не раз оказывал мне дружескую помощь во многих моих наиболее

удачных расследованиях. Не сомневаюсь, что и в вашем деле он будет мне очень полезен.

Толстый клиент с некоторой гордостью выпятил грудь, вытащил из внутреннего кармана пальто грязную, скомканную газету и разложил ее у себя на коленях. Пока он, вытянув шею, пробежал столбцы объявлений, я внимательно разглядывал его, пытаюсь в подражание Шерлоку Холмсу угадать по одежде и внешности, кто он такой.

К сожалению, мои наблюдения не дали почти никаких результатов. Сразу можно было заметить, что наш посетитель – самый заурядный мелкий лавочник, самодовольный, тупой и медлительный. Серые, в клетку брюки висели на нем мешком, его не слишком опрятный черный сюртук был расстегнут, а на темном жилете красовалась массивная цепь накладного золота, на которой в качестве брелока болтался просверленный насквозь четырехугольный кусочек какого-то металла. Поношенный цилиндр и выцветшее бурое пальто со сморщенным бархатным воротником были брошены тут же на стуле. Одним словом, сколько я ни разглядывал этого человека, я не видел в нем ничего примечательного, кроме пламенно-рыжих волос. Было ясно, что он крайне озадачен каким-то неприятным событием.

От проницательного взора Шерлока Холмса не ускользнуло мое занятие, он кивнул головой и усмехнулся.

– Конечно, каждому ясно, что наш гость одно время занимался физическим трудом, что он нюхает табак, что он франкмасон, что он побывал в Китае и что за последние месяцы ему приходилось много писать. Кроме этих очевидных фактов, я не могу отгадать ничего.

Мистер Джабез Уилсон выпрямился в кресле и, не отрывая указательного пальца от газеты, уставился на моего приятеля.

– Каким образом, мистер Холмс, могли вы все это узнать? – спросил он.
– Откуда вы знаете, например, что я занимался физическим трудом? Да, действительно, я начинал корабельным плотником.

– Ваши руки рассказали мне об этом, мой дорогой сэр. Ваша правая рука крупнее левой. Вы работали ею, и мускулы на ней стали крупнее.

– А нюханье табака? А франкмасонство?

– О франкмасонстве догадаться нетрудно, так как вы, вопреки строгому уставу вашего общества, носите галстучную булавку с изображением дуги и окружности.

– Ах да! Я и забыл про нее... Но как вы отгадали, что мне приходилось много писать?..

– О чем ином может свидетельствовать ваш лоснящийся правый рукав и протертое до гладкости сукно на левом рукаве возле локтя!

– А Китай?

– Только в Китае могла быть вытатуирована та рыбка, что красуется на вашем правом запястье. Я изучал татуировки, и мне приходилось даже писать кое-что по этому предмету. Обычай окрашивать рыбу чешую нежно-розовым цветом распространен только в Китае.

Увидев китайскую монету на цепочке ваших часов, я окончательно убедился, что вы были в Китае. Мистер Джабез Уилсон громко расхохотался.

– Вот оно что! – сказал он. – Я сначала подумал, что в этом есть какая-то хитрость, но теперь я вижу, что здесь ничего такого нет».

Вопросы для группового обсуждения:

1. Чем отличаются методы Холмса и Ватсона?
2. Можно ли охарактеризовать метод Холмса как научный и социально-психологический? Какие есть аргументы в эту пользу? Какие есть аргументы против?
3. Чем бы мог быть полезен метод Холмса в практике психолога, а чем потенциально вреден?

Кейс 2. Одна из социально-психологических методик предполагает использование «скрытых методов», с помощью которых исследователь может получить ценные данные о поведении, не вторгаясь непосредственно в жизнь и сознание субъекта. Вот несколько примеров.

– «В Чикагском музее науки и промышленности приходится каждые полтора месяца заменять плитки пола вокруг витрины с цыпленком, вылупляющимся из скорлупы. В других частях музея плитки пола годами не требуют замены. Неравномерный износ пола, показателем которого служит частота его замены, является мерой относительной популярности экспонатов.

– Можно измерить степень страха, испытываемого детьми при прослушивании историй о привидениях, отмечая уменьшение диаметра круга, образованного сидящими детьми.

– Китайские продавцы нефрита для оценки интереса клиента к определенным камням обращали внимание на степень расширения его зрачков, а Дарвин в 1872 году заметил, что эта же переменная может быть показателем страха.

– В полицейских расследованиях применяется много методов, основанных на изучении следов – например, проводится сложный анализ почвы, налипшей на обувь и одежду, чтобы установить присутствовал ли подозреваемый на месте преступления.

– Щетина на лице тореадора в день боя быков длиннее, чем в любой другой день.

– Существует сильная связь между методологическими склонностями психологов и длиной их волос. Было проведено сравнение длины волос тех, кто посещал серию докладов по экспериментальной психологии, и тех, кто посещал серию докладов о формировании эго-идентичности. Результаты не оставляют сомнений: психологи со «строгим» складом ума носят более короткие стрижки».

Вопросы для группового обсуждения:

1. На какие мысли вас навел метод «скрытых» наблюдений?
2. Какие наблюдения об окружающей действительности, представляющие интерес для социальной психологии, есть у вас?

3. Как бы вы объяснили эти наблюдения с позиций социальной психологии?

Практическое задание 2. В группе организуются дебаты о преимуществах и недостатках различных традиций и подходов в социальной психологии. При этом группа делится на 4 подгруппы. Сначала 2 подгруппы дискутируют о подходах в социальной психологии, причем каждая подгруппа выбирает подход, который будет отстаивать. Члены не участвующих в дебатах подгрупп находятся в позиции наблюдателей. Затем подгруппы меняются – члены-подгрупп наблюдателей устраивают аналогичные дебаты, но о традициях в психологии, а члены двух других подгрупп становятся наблюдателями. До начала дебатов перед наблюдателями ставится задача провести процедуру формального наблюдения по Р. Бейлзу.

Работая с системой категорий Р. Бейлза, наблюдатель имеет возможность зафиксировать формальную (но не содержательную) сторону групповой дискуссии. Р. Бейлз путем свободного наблюдения за работой групп выявил более 80 признаков межличностного общения, которые при систематизации были сведены в 12 категорий:

Класс А. Позитивные эмоции:

1. Выражает солидарность, повышает статус другого, вознаграждает.
2. Выражает ослабление напряжения, шутит, смеется, выражает удовлетворение.
3. Соглашается, выражает пассивное принятие, уступает.

Класс В. Решение проблем:

4. Дает совет, направление, подразумевая автономию другого.
5. Выражает мнение, оценивает, анализирует, выражает чувства, желания.
6. Дает ориентацию, информацию, уточняет, подтверждает.

Класс С. Постановка проблем:

7. Запрашивает ориентацию, информацию, повторение, подтверждение.
8. Запрашивает мнение, оценку, интересуется самочувствием.

9. Спрашивает совет, направление, возможный способ действия.

Класс D. Негативные эмоции:

10. Возражает, дает пассивное отвержение, формален, отказывает в помощи.

11. Выражает напряжение, просит помощи, пасует перед проблемой.

12. Выражает антагонизм, подрывает статус другого, защищает или утверждает себя.

Утверждение 6 и 7 (a) – проблемы ориентации, утверждения 5 и 8 (b) – проблемы оценивания, утверждения 4 и 9 (c) – проблемы контроля, утверждения 3 и 10 (d) – проблемы нахождения решения, утверждения 2 и 11 (e) – проблемы преодоления напряженности, утверждения 1 и 12 (f) – проблемы интеграции.

Опираясь на перечень категорий, необходимо соотнести их с репликами участников общения.

Запись наблюдаемого производится так:

- кто говорит? (источник сообщения);
- к кому обращается? (адресат);
- по какой категории? (номер).

При анализе записи номер категории указывает и на тип высказывания, и на его эмоциональную окраску, и на стадию решения проблемы. Частота речевых актов также отражает особенности протекания дискуссии, в частности в виде процентных соотношений разных видов актов на различных стадиях обсуждения.

Практическое задание 3. Мы входим в разнообразные группы (учебные, профессиональные, семейные, дружеские и пр.). Выбрав группу, проведите наблюдения, касающиеся привлекательности группы для конкретного ее члена, по следующему плану:

1. Какое личное удовлетворение получает участник от своего присутствия в группе? Что он лично стремится найти в группе?

2. Какое общее удовлетворение получает участник от присутствия в группе (удовлетворение потребностей в социальной принадлежности, уважении, власти, зависимости и т.д.)? Удовлетворен ли он в этом отношении?

3. Способствовала ли жизнь в группе развитию новых потребностей у этого участника (потребностей в повышении престижа группы, расширении сферы деятельности и т.д.)? Удовлетворены ли его потребности по отношению к группе?

4. Играл ли данный член группы какую-то особую роль в процессах, делающих эту группу привлекательной для ее членов? Делает ли он что-нибудь, чтобы другие получали общее или личное удовлетворение? Насколько он доброжелателен по отношению к другим и к группе в целом?

5. Если этот член является руководителем группы, направлено ли его поведение на то, чтобы повысить привлекательность каждого? Насколько важна эта роль в его деятельности как руководителя? Как он стремится – недостаточно или, наоборот, очень активно – поощрить всю группу и ее членов?

Отчет:

- Выводы по двум рассмотренным кейсам о методе наблюдения.
- Результаты, полученные в процессе формального наблюдения по Р. Бейлзу.
- Результаты наблюдения, касающегося привлекательности группы. Рефлексия (достоинства и недостатки, простота и сложность, возможная сфера применения) использованных методов наблюдения.

Цель практических занятий по разделу 2: изучение конформности в поведении человека.

Опрос:

- Что такое конформизм?
- Кратко охарактеризуйте эксперименты Аша, Шерифа и Милграта.
- Опишите факторы, способствующие подчинению.

Практическое задание 1. Эксперимент по нарушению социальных норм.

Многие аспекты нашего социального поведения формируются под влиянием ситуативных норм. Эти нормы часто выступают в роли неявных и неписаных законов, но судя по тому, как люди реагируют на их нарушение, их влияние может быть очень сильным. Данное задание предназначено для того, чтобы помочь вам глубже осознать, какую власть над людьми имеют эти социальные требования. Вы совершите поступки, которые являются нарушением некоторых из этих норм, а затем проанализируете свои собственные реакции и реакции других людей.

1. Сначала выберите какую-нибудь неявную социальную норму (желательно, чтобы это не был явный закон или правило), касающуюся обычного повседневного поведения.

2. Затем выберите поведенческий акт, который каким-либо образом нарушает эту норму или отклоняется от нее. Нарушением норм часто могут быть простые действия, которые не кажутся вызывающими и даже мало отличаются от общепринятых.

Некоторые возможные варианты таких действий перечислены ниже, однако вы можете придумать много других примеров.

Внешний вид:

– Надеть такую одежду, которая считается неуместной или неподходящей для определенной ситуации.

Межличностное поведение:

– Разговаривая с каким-нибудь человеком, стоять или слишком близко, или слишком далеко от него. Стараться держаться на выбранном вами расстоянии, даже если ваш собеседник будет стараться отодвинуться от вас или приблизиться.

– Разговаривая с каким-нибудь человеком, стараться не смотреть ему прямо в глаза. Вместо этого при разговоре смотреть на какую-нибудь

конкретную точку, например на макушку собеседника, на его ухо, на землю под ногами и т.д.

Социальный этикет:

– Когда кто-нибудь спрашивает вас: «Как поживаете?» или: «Как дела?», во всех подробностях рассказать о состоянии своего здоровья и имеющихся у вас на данный момент медицинских симптомах, о своих эмоциональных переживаниях, о том, что вы делали в последнее время и т.п.

– Попробовать громко запеть, находясь вместе с другими людьми.

3. Какое бы поведение вы ни выбрали, вам нужно повторить его несколько раз и в различных ситуациях. Сначала вы опробуете это поведение на текущем занятии, и мы вместе его обсудим, а затем вы воспроизведете это поведение в полевых условиях, за пределами обучения. Тогда у вас появится много возможностей оценить реакции людей (в том числе и ваши собственные) и заметить любые интересные закономерности. Например, реакции могут зависеть от пола и возраста человека, места действия (в университете или за его пределами), характера ситуации и так далее.

Предупреждение. Ваша задача – вести себя так, чтобы не выполнить какую-нибудь неявную социальную норму; вы не должны нарушать законы или другие правила. Более того, в соответствии с этическими принципами психологического исследования вы не должны совершать никаких поступков, которые могли бы причинить вред другим людям или вам самим.

Практическое задание 2. Что бы вы стали делать, если бы могли стать совершенно невидимым на 24 часа и были полностью уверены, что вас не обнаружат? Напишите, пожалуйста, эссе на этот вопрос в свободной форме. (Задание обнаруживает общий для всех нас конформизм.)

Отчет:

– Результаты эксперимента. Какую неявную социальную норму вы пытались нарушить? Опишите свои действия, которые были нарушением нормы, и обстановку, в которой они происходили. Как люди реагировали на

нарушение этой конкретной нормы? Опишите их вербальные и невербальные реакции, а также все замеченные вами закономерности. Как реагировали вы сами, когда нарушали данную норму? Опишите свои мысли и чувства и укажите, изменялись ли они со временем или в зависимости от ситуации.

Эссе о том, насколько человек склонен к конформизму.

Цель практических занятий по разделу 3: эмпирическое изучение эффектов групповой поляризации, социальной фасилитации и социальной лени.

Опрос:

- Дайте определение понятию группы.
- Что из себя представляет феномен группой поляризация?
- Что из себя представляет феномен социальной фасилитации?
- Что из себя представляет феномен социальной лени?
- Каковы факторы и причины для проявления данных эффектов?

Практическое задание 1. Эксперимент «Групповая поляризация».

1. Чтение стимульного материала и индивидуальный выбор обучающимися ответа на поставленный вопрос.

«Анна – очень талантливая, по общему мнению, писательница. До сих пор она жила безбедно, зарабатывая деньги дешевыми детективами. Не так давно ей в голову пришла идея засесть за серьёзный роман. Если он будет написан и принят, то может стать серьёзным событием литературной жизни и окажет заметное влияние на карьеру Анны. Но, с другой стороны, если она не сможет реализовать свою идею или если роман потерпит фиаско, окажется, что она потратила впустую много времени и сил.

Представьте себе, что Анна обратилась к вам за советом. Пожалуйста, отметьте наименьшую, с вашей точки зрения, приемлемую для Анна вероятность успеха, при которой ей стоит попытаться написать задуманный роман.

Анна должна попытаться написать роман, если шансы на его успех как минимум:

(Бланк)

1 из 10

2 из 10

3 из 10

4 из 10

5 из 10

6 из 10

7 из 10

8 из 10

9 из 10

10 из 10».

2. Полученные данные собираются преподавателем от каждого участника и проводится групповая дискуссия.

3. Затем обучающихся снова просят дать ответ вопрос о шансах на успех.

4. Данные снова собираются преподавателем, считаются и сравниваются средние результаты первого и второго опросов.

5. Полученные результаты обсуждаются. Вопросы:

1. Как можно объяснить результаты с позиции эффекта групповой поляризации?

2. Какая из теорий (информационного влияния или нормативного влияния) лучше объясняет полученный результат?

Практическое задание 2. Эксперимент «Социальная фасилитация».

Процедура:

1. Тестирование в индивидуальных условиях:

– Проведите 2 теста.

– Фиксируйте время выполнения и ошибки.

2. Тестирование в групповых условиях:

- Повторите те же тесты в присутствии наблюдателей.
- Фиксируйте те же параметры.

3. Сравните результаты:

- Рассчитайте разницу в производительности.
- Определите тип задач (простой/сложный).

Тест корректурная проба

оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшьйоенаисмвыгутжбшряцп
лкдзюхэчфшьйтжбшряцплкдзюхэчфшьйщьюхэчфцплкдзтжб
смвыгутжбшряоецаицплкдзюхэчфшьйтжбшряцплкдзюхэчфш
оенаисмвыгуцплкдзтжбшряюхэчфьщьюхэчфьщаплктжбшдз
тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфрящйщьюхэчфцплкдзтж
смвыгуттжбшряоенаицплкдзюхэчфшьйтжбшряцплкдзюхэчфш
йшьюфчэкюздклпцярщбжтугывмсианеосмвыугоенаитжбшряцп
тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфрящйщьюхэчфцплкдзтж
смвыгутжбшряоенаицплкдзюхэчфшьйтжбшряцплкдзюхэчфш
йшьфчэхюздклпцяршбжтугывмсианеосмвыугоенаитжбшряцп
тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюххэчфрящйщьюхэчфцилкдзтж
смвыгутжбшряоенаицплкдзюхэчфщййтжбшряцплкдзюхэчфш
йщфчэхюздклпцяршбэтугывмсианеосмвыугоенаитжбшряцп
оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшьйоенаисмвыугтжбшряцпш
тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфрящйщьюхэчфцплкдзтж
йщфчэхюздклпцяршбжтугывмсианеосмвыугоенаитжбшряцп
оенаисмвыгутжбшряцплкдзхячфшьйоенаисмвыугтжбшряцпш
тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфрящйщйщьюхэчфцплкд
йщфчэхюздклпцяршбжтугывмсианеосмвыугоенаитжбшряцп
оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшьйоенаисмвыугтжбшряцпш
тжбшряцплкдзюхэчфшьйсмвыгуоенаищьюхэифцплкдзтжбшря
ряцплкдзюхэчфшьйщьюхэчфцплкдзряшбжтсмвыгуианеосмт

оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбярцпш
 тжбшряцплкдзюхэчфшыйсмвыгуоенаийышюхэчфцплкдзтжбря
 ряцплкдзюхэчфшыйшыйюхэчфцплкдзяршбжтсмвыгуианеосмт
 цплкдзюхэчфшыйтжбршясмвыгуоенаисмвыгутжбшряцплкдзй
 оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбярцпш
 тжбшряцплкдзюхэчфшисмвыгуоенаийышюхэчфшплкдзтжбря
 цплкдзюхэчфшыйтжбршясмвыгуоенаисмвыгутжбшряцплкдзй
 ряцплкдзюхэчфшыйшыйюхэчфцплкдзяршбжтсмвыгуианеосмт
 оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбярцпш
 тжбшряцплкдзюхэчфшюсмвыгуоенаийышюхэчфцплкдзтжбря
 цплкдзюхэчфшыйтжбршясмвыгуоенаисмвыгутжбшряцплкдзй
 ряцплкдзюхэчфшыйшыйюхэчфцплкдзяршбжтсмвыгуианеосмт
 оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбярцпш
 тжбшряцплкдзюхэчфшыйсмвыгуоенаийышюхэчфцплкдзтжбря
 цплкдзюхэчфшыйтжбршясмвыгуоенаисмвыгутжбшряцплкдзй
 ряцплкдзюхэчфшыйшыйюхэчфцплкдзяршбжтсмвыгуианеосмт
 оенаисмвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбярцпш
 цплкдзюхэчфшыйтжбршясмвыгуоенаисмвыгутжбшряцплкдзй

Ключ к корректурной пробе

оенасимвыгутжбшряцплкдзюхэчфшыйоенаисмвыгутжбшляцп
 лкдзюхэчфшыйтжбшряцплкдзюхэчфшыйшыйшюхэчфцплкдзтжб
 смвыгутжбшяроенаицплкдзюхэчфшыйпжжбряцплкдзюхэчфш
 оенаисмвыгуцплкдзтжбшряюхэчфшыйюхэчфыйшаплкжбшдз
 тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфряшыйшыйюхэчфцплкдзтж
 смвыгтужбшяроенаицплкдзюхэчфшыйтжжшряцплкдзюхэчфш
 йшьфчэкюздкпняршбжтугывмсианеосмвыгуоенаитжбшряцп
 тжбшрясмвыгуоенаицплкдзюхэчфряшыйшыйюхэчфцплкдзтж
 смвыгутжбшяроенаицплкдзюхэчфшыйтжбшряцплкдзюхэчфш
 йшьфчэхюздкпцяршбжтугывмсианеосмвыгуоенаитжбшряцп

тжбш**ря**смвыгуоенаицпл**к**дзюхэч**пр**ящйщйюхэчфцил**к**дзэж
смвыгутжбш**я**роенаицпл**к**дзюхэчфщййтжбш**ря**цпл**к**дзюхэчфш
йшьфчэхюз**д**клп**ця**ршюэтугывмсианеосмвыгуоенаитжбш**ря**цп
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзюхэчфшьйоенаисмвыуетжб**я**рцпш
тжбш**ря**смвыгуоенаицпл**к**дзюхэч**ф**рящйщйюхэчфтпл**к**дзтж
йшьфчэхюз**д**клп**ця**ршбжтугывмсианеосмвыгуоенаитжбш**ря**цп
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзхячфшьйоенаисмвыугтжб**я**рцпш
тжбш**ря**смвыгуоенаицпл**к**дзюхэч**ф**рящйщйщйщйюхэчфцпл**к**д
нщфчэхюз**д**клп**ця**ршбжтугывмсианеосмвыу**к**оенаитжбш**ря**цп
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзюхэмчфшьйоенаисмвыу**к**тжб**я**рцпш
тжпш**ря**цпл**к**дзюхчэфьшйсмвыгуоенаийьшюхэифцпл**к**дзтжб**я**
ряцпл**к**дзюхэчфшьйшйюхэчфцпл**к**дзяршбжтсмвыгуианеосмт
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзюхячпшьйоенаисмвыугтжб**я**рцпш
тжбш**ря**цпл**к**дзюхчэфьшйсмвыгуоенаийьшюхэчфцпл**к**дзтжб**я**
ряцпл**к**лзюхэчфшьйшйюхэчфцпл**к**лзяршбжтсмвыгуианеосмт
цпл**к**дзюхэчфшьйтжб**р**шясмвыгуоенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**лэй
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзюхэчфшьйоенаисмвыугтжб**я**рцпш
тжбш**ря**дпл**к**дзюхээфьшисмвыгуоенаийьшюхэчфшпл**к**дзтжб**я**
цпл**к**дзюхэчфшьйтжб**р**шясмвыгуоенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**лэй
ряцпл**к**дзюхэчфшьишйюхэчфцпл**к**дзяршбжтсмвыгуианеосмт
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**лзюхэчфшьйоенаисмвыугтжб**я**рцпш
тжбш**ря**цпл**к**дзюхчэфьюйсмвыгуоенаийьшюхэчфцпл**к**лзтжб**я**
цпл**к**лзюхэчфшьйтжб**р**шясмвыгуоенаисмвыгутжб**я**сил**к**дэй
ряцпл**к**дзюхчфшьйщйюхэчфцпл**к**дзяршбжтсмвыгуианеосмтс
оенаисмвыгутжбш**ря**цпл**к**дзихэчфщьюенаисмвыугтжб**я**рцпш
тжбш**ря**цпл**к**дзюхчэфьщйсмвыгуоенаийьщюхэчфцпл**к**дзтжб**я**
цпл**к**дзюхэчфщбйтж**р**шясмвугуоенаисмывгутжбш**ря**цпл**к**дзй
ряцпл**к**дзюхэчфщйщйюхэчфцпл**к**дзяршбжтсмвыгуианеосмт
оенаисмбыгутжбш**ря**цпл**к**дщюхэчфшьйоенаисмвыугтжб**я**рцпш

Таблицы Шульте

Таблица № 1

14	9	2	21	13
22	7	16	5	10
4	25	11	18	3
20	6	23	8	19
15	24	1	17	12

Таблица № 2

2	13	1	8	20
17	6	25	7	11
22	18	3	15	19
10	5	12	24	16
14	23	4	9	21

Таблица № 3

21	11	1	19	24
2	20	18	5	10
4	13	25	16	7
17	6	14	9	12
22	3	8	15	23

Таблица № 4

5	21	23	4	25
11	2	7	13	20
24	17	19	6	18
9	1	12	8	14
16	10	3	15	22

Таблица № 5

3	17	21	8	4
10	6	15	25	13
24	20	1	9	22
19	12	7	14	16
2	18	23	11	5

Пример протокола

Тест	Условия	Время	Ошибки	Примечания
Корректирующая проба	Индивидуальное	4:15	2	Улучшение
Корректирующая проба	Групповое	3:50	1	
Таблицы Шульте	Индивидуальное	2:30	0	Ухудшение
Таблицы Шульте	Групповое	3:10	3	

4. Групповое обсуждение результатов. Вопросы:

- Определите факторы, повлиявшие на результаты. Как результаты могут быть связаны с феноменом социальной фасилитации?
- Сформулируйте практические выводы на основании эксперимента.

Практическое задание 3. Эксперимент «Социальная лень».

Оборудование:

- Лист для банка идей.

Устраивается групповой мозговой штурм.

Этапы:

1. Индивидуально: молча запишите как можно больше идей на тему «Как сделать занятия для взрослых интереснее?» Количество идей важнее качества.

2. В группе: объедините все идеи на один лист. Постарайтесь добавить новые идеи, которые возникли только при обсуждении.

3. Считаем, думаем:

- Сколько идей в среднем придумал каждый человек индивидуально?

- Сколько новых идей добавилось в группе?

- Чувствовали ли вы, что в группе старались меньше, чем в одиночку? Почему?

4. Сравниваем:

- Сравним цифры: (среднее количество идей на человека индивидуально) и (новые групповые идеи / число человек). Что заметили?

- Почему в группе общий результат лучше, но личный вклад падает? (Например, мысли: «кто-то другой сделает», «моя идея не важна» и пр.)

- Как можно заставить всех в группе стараться больше? Придумайте 2-3 конкретных способа для работы, семьи или учебы (например: каждому дать свою задачу, спрашивать мнение по кругу, отмечать вклад).

Отчет:

- Выводы по трем экспериментам.

- Предложения по возможному личному практическому применению знаний о групповых эффектах.

Цель практических занятий по разделу 4: развитие навыков сопротивления огрупплению мышления и освоение техник ненасильственного влияния.

Опрос:

- Что из себя представляет феномен группового мышления?
- Опишите симптомы группового мышления.
- Какие знаете рекомендации для преодоления группового мышления?
- Опишите факторы влияния меньшинства.

Практическое задание 1. Чтение и групповое обсуждения отрывка:

«Президент Кеннеди для решения Карибского кризиса решил изменить установившиеся в его группе процедуры принятия решений. В результате этих изменений ошибки, сделанные группой Кеннеди при принятии решения о вторжении на Кубу, не были повторены новой группой (хотя состав этих групп был почти одинаков), и совместно с СССР кризис был разрешен. Приведенные ниже рекомендации по предотвращению огруппления мышления включают в себя полезный опыт этой группы.

1. Руководитель формирующей политику группы должен позволить каждому члену группы высказывать критические оценки, стремясь к тому, чтобы высший приоритет в группе отдавался открытому обсуждению возражений и сомнений. Поощряя такие обсуждения, руководитель должен принимать критику своих собственных суждений, чтобы не позволять членам группы сглаживать существующие между ними разногласия и чтобы их стремление к согласию не препятствовало критическому мышлению.

2. Когда ключевые члены иерархии поручают миссию планирования политики любой другой группе, находящейся в составе той же организации, они должны занять беспристрастную позицию, не формулируя заранее своих предпочтений и ожиданий. Это будет способствовать свободному

исследованию и объективному изучению самых разнообразных вариантов политических альтернатив.

3. В организации обязательно должны быть созданы несколько независимых групп планирования и оценки политики, которые будут работать над той же политической проблемой, но под началом различных руководителей. Это предотвратит изоляцию сплоченной группы, принимающей политические решения.

4. До достижения окончательного консенсуса руководитель должен потребовать, чтобы каждый член группы время от времени обсуждал мнения группы с сотрудниками своего подразделения, а затем сообщал группе об их реакциях (при условии, что этим сотрудникам можно доверять и они придерживаются тех же правил безопасности, что и группа, разрабатывающая политику).

5. На каждое заседание группы следует по очереди приглашать одного или нескольких независимых экспертов и просить их оспорить взгляды основных членов группы.

6. На каждом общем совещании группы, когда в повестке дня стоит оценка вариантов политики, минимум один из членов группы должен выступать в роли «адвоката дьявола» и, как хороший юрист, подвергать сомнению показания тех, кто поддерживает позицию большинства.

7. Всякий раз, когда политическая проблема связана с отношениями соперничества с другим народом или организацией, группа должна посвятить достаточно времени (возможно, целое заседание) рассмотрению всех предупреждающих сигналов соперников и разработать разнообразные сценарии возможных ходов противника.

8. При рассмотрении осуществимости и эффективности вариантов политики надо время от времени разбивать группу на две или несколько подгрупп, которые будут проводить отдельные заседания под председательством разных лиц, а затем собираться вместе для урегулирования разногласий.

9. После достижения предварительного консенсуса относительно того, какая политика кажется наилучшей, группа должна провести «совещание второго уровня», на котором каждый член как можно яснее выскажет все оставшиеся у него сомнения и вновь обдумает проблему в целом, перед тем как сделать определенный выбор».

Вопросы для группового обсуждения:

- Какие достоинства у такой процедуры принятия групповых решений.
- Какие недостатки у такой процедуры принятия групповых решений.
- Какие из указанных принципов могли бы помочь группам, членами которых вы являетесь, принять более удачные решения. Объясните на конкретных примерах.

Практическое задание 2. Разработка стратегии влияния меньшинства.

Представьте, что вы разрабатываете стратегию продвижения непопулярной идеи. Для этого необходимо выбрать актуальную проблему (например, «Сокращение использования пластика в офисе»).

Представьте, что вы сформировали «меньшинство» из 2-3 человек.

Далее реализуйте стратегию в течение текущей недели:

- Этап 1. Демонстрация последовательности.
- Этап 2. Демонстрация уверенности в себе и приверженности решению.
- Этап 3. Продолжение диалога и переход представителей большинства на сторону меньшинства.

Фиксируйте:

- Реакции большинства.
- Изменения в отношении.
- Достигнутые результаты.

Пример дневника наблюдений:

Дата	Действие меньшинства	Реакция группы	Изменения
1.07	Презентация проблемы	Скепсис, возражения	Повышение осведомленности
2.07	Личный пример: отказ от пластика	Насмешки	2 сотрудника присоединились
...	...	...	...

Отчет:

- Выводы, основываясь на вопросах к практическому заданию 1.
- Описание стратегии влияния меньшинства и рекомендации по ее применению.

Цель практических занятий по разделу 5: осознание убеждений о собственной личности и формирование навыков позитивного самовосприятия с опорой на внутренний локус контроля.

Опрос:

- Опишите структуру личности по Платонову.
- Что такое Я-концепция, Я-схемы, эффект ссылки на себя, самоуважение?
- Что такое локус контроля? Какие есть виды локуса контроля?

Тренинг из 4 заданий.

Практическое задание 1. «Выявление сильных сторон».

1. Составьте список из 15 своих сильных сторон.
2. Для каждой стороны приведите 3 конкретных примера, доказательства из собственного жизненного опыта.
3. В парах произвести обмен примерами, постараться дополнить списки.
4. Групповое обсуждение результатов при помощи преподавателя.

Практическое задание 2. «Реструктурирование слабых сторон».

1. Выпишите 5 своих «слабых сторон».
2. Переформулируйте их как:

- Зоны возможного роста.
 - Обратные стороны сильных качеств.
 - Условия для развития.
3. В парах произвести обмен примерами, постараться дополнить списки.
4. Групповое обсуждение результатов при помощи преподавателя.

Практическое задание 3. «Письмо от идеального Я». Представьте, что вы достигли своего «идеального Я» через 5 лет и пишете письмо себе настоящему.

1. Опишите:
 - Какие качества вы развили.
 - Какие цели достигли.
 - Как преодолели трудности.
 - Сформулируйте 3 шага (конкретные действия) на ближайший месяц по направлению к будущему себе.
2. Групповое обсуждение результатов при помощи преподавателя.

Практическое задание 4. Основываясь на результатах, полученных в заданиях 1-3, заполнить дневник Я-концепции. Форма дневника представлена ниже.

Дата	Упражнение	Осознание	План действий
	Выявление сильных сторон	Обнаружил лидерский потенциал	Взять инициативу в рабочих процессах
	Реструктурирование слабых сторон	Мое упрямство это настойчивость	Использовать в переговорах
	...	...	...

Отчет:

- Анализ произошедших изменений в самовосприятии.
 - План развития на ближайший месяц.
- Рефлексия процесса.

Цель практических занятий по разделу 6: получение знаний и практических умений влияния, основанных на понимании связи социальных установок и поведения, на понимании путей убеждения.

Опрос:

- Дайте определение и опишите структуру социальной установки по Смиту. Какие существуют функции социальных установок?
- Как усилить влияние установок на поведение?
- Как объяснить влияние поведения на установки?
- Охарактеризуйте центральный и периферийный пути убеждения.

Практическое задание 1. Это задание должно помочь вам исследовать влияние группового обсуждения на формирование и изменение установки. В основе вашего исследования будет либо точка зрения человека, активно участвующего в обсуждении, либо точка зрения пассивного слушателя. (Преподаватель делит студентов на две группы – участников обсуждения и наблюдателей – и назначает конкретную тему дискуссии – например, «Правомерность использования ИИ студентами для написания выпускных работ – за и против»).

После окончания обсуждения ответьте на следующие вопросы:

1. Какая тема обсуждалась?
2. Кем были вы – участником дискуссии или наблюдателем?
3. Оцените установки участников дискуссии, заполнив форму, представленную ниже. Начните с составления списка имен участников обсуждения, поместив их в левый столбец. Затем укажите, какую позицию отстаивал каждый из них (обведите кружком «за» или «против»). Наконец, оцените каждого участника с точки зрения того, насколько, по вашему мнению, искренне он верил в защищаемую позицию. Шкала оценки имеет диапазон от 1 (совсем не верил) до 7 (твердо верил). Обведите кружком соответствующую оценку.

4. На чем вы основывались, выставяя оценки? Как вы пришли к выводу, что участники дискуссии на самом деле верили или не верили в то, что утверждали?

5. Как бы вы оценили свое отношение к этой проблеме? (Оцените по семибалльной шкале.)

6. Повлияла ли групповая дискуссия на вашу установку?

7. Если вы ответили «да», опишите, каким образом на вашу установку было оказано влияние.

Участник	Позиция	Искренность веры участника в отстаиваемой позиции						
		Совсем не верил	Промежуточные варианты силы веры					Твердо верил
1	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
2	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
3	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
4	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
5	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
6	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
7	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
8	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
9	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7
10	«за» «против»	1	2	3	4	5	6	7

Практическое задание 2. Выполняя это задание, вы будете собирать данные об обращениях к людям с целью их убеждения – особенно о видео-рекламе в Интернете. Сейчас каждый из вас по своему усмотрению посмотрит 3 рекламы и запишет их содержание на бланке, образец которого приведен ниже.

Во-первых, укажите, какой продукт рекламируется (банки, маркетплейсы, конкретные товары и услуги и пр.). Затем опишите основное лицо (лица), которое рекламирует товар (пол, возраст, статус и т.д.). Затем проанализируйте, к какому типу относится убеждающее обращение, используемое в рекламном ролике. Например, некоторые рекламные ролики эксплуатируют желание человека быть популярным и нравиться окружающим, другие пытаются использовать в своих целях чувство вины и т.д. Не забывайте, что реклама убеждает не только с помощью произнесенных вслух слов, но и с помощью продуманного визуального представления товара. Проанализировав различные методы убеждения, используемые в рекламе, вы можете сравнить свои результаты с результатами других студентов.

1. Преобладал ли какой-нибудь тип убеждающих обращений, и если да, то какой?

2. Заметили ли вы какие-либо закономерности в структуре этих обращений? Например, изменялось ли содержание обращений в зависимости от того, кто занимался убеждением зрителей — мужчина или женщина, кто был аудиторией-мишенью – дети или взрослые и т.п.?

3. Какие убеждающие обращения, на ваш взгляд, наиболее эффективны и почему?

Реклама	Рекламируемый товар	Основное лицо (лица), рекламирующее товар	Типы убеждающий обращений
1			
2			
3			

Практическое задание 3. Разработка кампании по изменению установок.

1. Выберите целевую аудиторию и проблему.
2. Разработайте кампанию по модели AIDA:
 - Attention (привлечение внимания).
 - Interest (формирование интереса).
 - Desire (создание желания).
 - Action (призыв к действию).
3. Создайте прототипы материалов. Например:
 - Социальное видео.
 - Серия постов в соцсетях.
 - Офлайн-акция.
4. Продумайте:
 - Каналы распространения.
 - Критерии эффективности.
 - Механизмы обратной связи.

Пример плана кампании (аудитория – студенты, проблема – важность физической активности):

1. Привлечение внимания, формирование интереса и создание желания.
 - Сообщение (или серия сообщений) в социальных сетях (или по каналам учебной связи для студентов) на тему «Ваша жизнь сокращается на 15%, если сидите 8 часов в день!»
 - Видео о проблемах со здоровьем и психикой, связанных с гиподинамией.
 - Челлендж «5 минут движения каждый час».
 - Видео-пример гимнастики на 5 минут.
 - Ведение рейтинга активных студентов.
 - Награждение наиболее активных студентов.

- Запуск опросов в социальных сетях с целью получения обратной связи.

- Внедрение комплексной программы физической активности.

Презентация проекта:

1. Описание проблемы.
2. Портрет целевой аудитории.
3. Концепция кампании.
4. Прототипы материалов.
5. План реализации.
6. Способы оценки эффективности.

Отчет:

- Результаты анализа влияния группового убеждения на установки.
- Результаты анализа методов убеждения, используемых в рекламе.

Полное описание проекта (по практическому заданию 3). Анализ применения теоретических знаний. Перспективы развития проекта.

Приложение 3

Мониторинг достижения обучающимися метапредметных и личностных результатов

№	Критерии оценки	Баллы
Метапредметные результаты		
1	Уметь анализировать социальные ситуации и поведение людей, выделяя скрытые социально-психологические механизмы (влияние, групповые процессы и т.д.)	0-3
2	Уметь критически оценивать информацию (включая СМИ, рекламу, высказывания), выявляя попытки манипуляции и убеждения, основываясь на знании социально-психологических принципов	0-3
3	Уметь анализировать процессы групповой работы и принятия решений, предотвращая негативные эффекты (групповое мышление, социальная лень) и способствуя фасилитации	0-3
4	Демонстрировать развитую социальную перцепцию, лучше понимая взаимосвязь установок и поведения окружающих людей, особенности их Я-концепции, Я-схем, локуса контроля	0-3
5	Уметь рефлексировать и корректировать убеждения о собственной личности. Осознавать собственные социальные установки и их влияние на восприятие и поведение	0-3
Личностные результаты		
1	Развитие социальной рефлексии: повышение осознанности собственного поведения в социальном контексте, осознавая, в частности, влияние группового давления и собственных социальных установок	0-3
2	Формирование критического мышления и независимости суждений, способности противостоять необоснованному	0-3

	конформизму и манипуляциям, основываясь на анализе информации	
3	Развитие толерантности и понимания разнообразия поведения окружающих: осознание роли социальных и культурных факторов в формировании поведения и установок других людей, снижение уровня автоматического стереотипизирования	0-3
4	Повышение ответственности за собственные решения и действия: понимание влияния социального контекста и личной роли в групповых процессах, развитие внутреннего локуса контроля в значимых ситуациях	0-3
5	Формирование установки на личностный рост и саморазвитие. Понимание динамичности Я-концепции, социальных установок и возможности их осознанного изменения	0-3
Итого		0-30