

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

*навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт*

Луцьк, 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний
університет імені Лесі Українки
Факультет психології та соціології
Кафедра загальної і соціальної психології та соціології

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ
навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт

Луцьк, 2021

УДК 316.6(07)
С 69

*Рекомендовано до друку науково-методичною радою
Волинського національного університету імені Лесі Українки
(протокол №5 від 27.01.2021 р.)*

Рецензенти:

Лазорко О.В. – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри загальної і соціальної психології та соціології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Куренчук Л.С. – кандидат психологічних наук, заступник директора Волинського регіонального центру підвищення кваліфікації.

С69 Соціальна психологія: навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт / укладач Тетяна Володимирівна Федотова. Луцьк : ПП Іванюк В.П. 2021. 60 с.

Видання містить матеріали для проведення лабораторних робіт з дисципліни «Соціальна психологія» для студентів освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 053 «Психологія», за освітніми програмами «Психологія», «Практична психологія».

Навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт відповідають авторській програмі дисципліни та побудовані відповідно до структури навчальної програми, яка складається з чотирьох змістових модулів.

Для викладачів та студентів факультетів психології.

УДК 316.6(07)
С 69

© Федотова Т.В. (укладач), 2021

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт з дисципліни «Соціальна психологія» зорієнтовані на підготовку студентів до майбутньої професійної діяльності завдяки формуванню в них компетенцій:

- понятійно-категоріального апарату та методології соціальної психології;
- розуміння специфіки діяльності та завдань соціального психолога в суспільстві;
- здійсненні пошуку інформації з різних джерел, зокрема із застосуванням інформаційно-комунікативних технологій;
- застосовування техніки складання питальника (анкети), розробки плану спостереження та його реалізації, розробки програми соціально-психологічних досліджень та її проведення;
- оволодіння соціально-психологічними методами діагностики особистості, специфіки вияву її комунікативного, соціально перцептивного та інтерактивного компонентів спілкування;
- формуванні діалогічної позиції суб'єктів соціального простору, можливості виступами медіатором при вирішенні конфліктних ситуацій, здатності до командної взаємодії у вирішенні проблемних питань;
- застосовування комплексних методів у вивченні великих і малих груп, діагностики рівня їх розвитку та згуртованості, соціально-психологічного клімату в колективі, діагностики рівня розвитку групи, стилю керівництва тощо.

Крім того, одним із важливих завдань лабораторних робіт є підготовка студентів для проходження соціально-діагностичної практики.

Специфіка побудови навчальної дисципліни передбачає групування лабораторних занять за темами згідно таких змістових модулів:

1. Соціальна психологія як галузь психології. Соціально-психологічні проблеми особистості.
2. Психологія спілкування.
3. Соціальна психологія великих груп
4. Малі групи в соціальній психології

Видання містить список літератури, яку можна використовувати під час виконання лабораторних робіт.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ГАЛУЗЬ ПСИХОЛОГІЇ.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОСОБИСТОСТІ

Лабораторна робота №1

Тема: МЕТОД СПОСТЕРЕЖЕННЯ У СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Мета завдання: Засвоєння та оволодіння студентами умінням успішного проведення соціально-психологічного дослідження методом спостереження.

Вивчення групи шляхом спостереження здійснюється за таким планом:

- 1) ідентифікація учасників за списком групи;
- 2) вивчення проксеміки групи;
- 3) коротка характеристика кожного члена групи за 5 – 10 шкалами;
- 4) формулювання соціометричного прогнозу за результатами спостереження.
- 5) Оформлення щоденника, протоколу, картки спостереження.
- 6) Аналіз результатів дослідження.

Завдання для самоконтролю: провести самостійне спостереження за поведінкою певної групи людей у неформальній обстановці (дискотека, спортивні змагання, весілля, святкування днів народження тощо). Оформити письмовий звіт.

Теоретична довідка:

Спостереження – цілеспрямоване, систематизоване, безпосереднє візуальне сприйняття та реєстрація значущих з точки зору цілей дослідження, соціальних явищ (ситуацій, процесів), що підлягають контролю та перевірці.

Види: безпосереднє та опосередковане, відкрите та приховане, включене та невключене, систематичне та несистематичне (вибіркове), довгострокове та короткострокове, зовнішнє та внутрішнє (інтроспекція).

Переваги: доступність, дешевизна засобів; не спотворює природного проходження психічних процесів; різноманітність даних, що збираються.

Недоліки: великі витрати часу у зв'язку з пасивністю спостерігача (позиція очікування); важко передбачити, коли з'явиться дещо важливе з точки зору проблеми, що досліджується; деякі явища недоступні спостерігачу; неможливість повторного спостереження тотожних фактів; складність у встановленні причини явища; злитість факторів, що спостерігаються із супутніми явищами; багато умов, що не враховуються, можливість суб'єктивізму, складність статистичної обробки.

Результати спостереження великою мірою залежать від досвіду, наукових поглядів, інтересів дослідника.

Спостерігачам потрібна спеціальна підготовка.

Сфера застосування (у психології): вивчення психіки дітей, вивчення феноменології прояву таких психологічних явищ, як тривожність, сором'язливість, відповідальність. Доповнення (уточнення) інформації, що отримується за допомогою інших методів (наприклад, поведінка досліджуваного під час експерименту). Іноді результат спостереження та самоспостереження дають змогу створювати опитувальники (наприклад, Айзенка екстра-інтро- версія). Корисним є

спостереження за виконанням експериментальних завдань, тестів, анкет - дослідження впливу поведінки людей під час тестування на якість виконання завдань — можливість прогнозу результатів, іноді спостереження дає більш цінну інформацію про людину, між результати тесту.

Спостереження є одним із обов'язкових методів у структурі клінічних, амбулаторних досліджень. Це дає можливість не лише доповнити картину дослідження, а й уточнює дані, слугує основою для пояснення результатів, отриманих за допомогою інших методів.

На основі спостереження вирішуються практичні завдання під час переговорів, конфлікти і т. д. Наприклад, психологи, спостерігаючи невербальну поведінку партнерів із переговорів, здатні виявити їхні справжні наміри. Спостереження допомагає зрозуміти мотиви конфлікту, які приховані і не усвідомлюються конфліктуючими сторонами. Спостереження за голосом дозволяв відрізнити істинну інформацію від хибної, оцінити ступінь гостроти ситуації, терміновість допомоги і т.д. Отже, спостереження дає змогу відкривати нові психологічні феномени, типізувати і обґрунтовувати емпіричні дані, давати характеристики типам людей, стосунків.

Загальна процедура спостереження:

- визначити завдання і ціль спостереження (для чого, з якою метою);
- вибрати об'єкт, предмет і ситуацію (що спостерігати);
- вибрати спосіб спостереження, який найменшою мірою впливає на дослідження об'єкта і є найбільш ефективним (як спостерігати);
- вибрати спосіб реєстрації (як вести запис);
- отриману інформацію обробити і пояснити (яким є результат).

Програма дослідження:

Мета спостереження стає засобом управління сприйманням, що забезпечує вибірковість, бачення одних результатів та віднесення до фону інших. Мета допомагає із природного життєвого простору і часу вибрати те, що необхідно побачити. Найбільш типові цілі:

- вивчення причин, які лежать в основі тих чи інших проблем у різних груп людей, у різних умовах діяльності та спілкування;
- вивчення особливостей поведінки, діяльності і спілкування людей, що мають різні психологічні характеристики.

Завдання – конкретні вимоги, що пред'являються до аналізу і рішення сформульованої проблеми, вони слугують засобом реалізації цілі.

Об'єкт – явище, яке спостерігається.

Предмет – властивості сторони об'єкта, які у найбільш повному вигляді виражають проблему дослідження (вербальні і невербальні акти поведінки окремої людини, групи в певній ситуації, ознаки діяльності).

Наприклад, мета – визначити особливості мови дітей.

Предмет – мова дітей, об'єкт – комунікативна культура, предмет – особливості мови, уміння слухати і т.д.

Гіпотеза - наукове припущення, що витікає з теорії, яке ще не доведене і не заперечене (наприклад, встановлення зв'язку, встановлення істини).

Ситуації спостереження – комплекс умов, за наявності яких відповідно до

програми, об'єкт підлягає спостереженню. Умови спостереження – вимоги до ситуації, за яких об'єкт підлягає чи не підлягає спостереженню.

Ознаки спостереження – доступні безпосередньому спостереженню та реєстрації одиниці актів поведінки, що зводяться у систему, яка відображає значущі властивості ситуації, що спостерігається.

Одиниці спостереження – доступні для спостереження прості чи складні дії.

Категорії – емпіричні ознаки об'єкта спостереження. Вимоги: чітко визначити кожен категорію, вона не повинна перетинатися з іншими категоріями, виражати певний аспект завдання, яке вирішується.

Одиниці спостереження:

1. Дії, рухи, вчинки, діяльність.
2. Міміка, жести, пантоміміка.
3. Висловлювання, мова.

Інша класифікація одиниць спостереження:

- рухи тулуба: поза, постава, хода;
- рухи руки: жест, дія;
- виразні рухи обличчя: міміка;
- автоконтакти різних частин тіла (рук, рук і голови, рук і предметів, рук і тулуба і т.д.);
- положення тіла відносно власної осі та різних предметів (повороти, нахили);
- мова і голос (зміст, темп, ритм, інтонація, паузи, швидкість, експресія, характер голосових реакцій (крик, стогін, вереск));
- система рухів (швидкість, впевненість, координація, послідовність, автоматизм);
- зовнішність (одяг, взуття, косметика, зачіска (самооцінка)), цінності, очікування.

Щоденник спостереження – методичний документ, призначений для фіксації результатів спостереження (формальний і неформальний вид).

Картка спостереження – методичний документ, призначений для реєстрації ознак спостереження у строго формалізованому, часто закодованому вигляді.

Протокол спостереження – методичний документ, призначений для комбінованої реєстрації результатів спостереження у формалізованій та неформалізованій процедурах.

Щоденник спостереження:

1. Спостережувані (Хто вони? Скільки їх? Який у них рід занять? У чому основний зміст діяльності? Характер стосунків, структура групи).

2. Обстановка (де, в яких умовах відбувається дія, яких дій тут можна очікувати, яких -- ні).

3. Мета дій спостережуваних (у чому полягають основні функції учасників дій, які цілі вони переслідують, які цілі збігаються?).

Література

1. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.

2. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування : [навч. посіб.] / І. О. Трухін. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 335 с.

3. Хрестоматія по соціальній психології / сост. Т. В. Кутасова. – М. : МГУ, 1994. – 222 с.

Лабораторна робота №2

Тема: МЕТОД ОПИТУВАННЯ У СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Мета завдання: засвоєння студентами знань і умінь, необхідних для успішного проведення соціально-психологічного дослідження методом опитування.

Теоретична довідка:

Опитування – надзвичайно поширений у соціальній психології метод збору інформації. Опитувальні процедури об'єднує звернення до когнітивної сфери людини, її уявлень, а отже, найважливіше місце в розробці опитувальників має робота з інтерпретаціями як змістом проблем у цілому, так і всіх використовуваних понять. Конструювання опитувальників припускає роботу як мінімум у трьох напрямках. Тільки об'єднання зусиль у всіх трьох напрямках може привести до успіху.

Різні види анкетування й інтерв'ю пред'являють найрізноманітніші вимоги до авторів цих методик, але всі вони під час їхнього використання передбачають відповідальність і професіоналізм психологів (як дослідників, так і практиків).

АНКЕТУВАННЯ – метод збору даних, що ґрунтується на опитуванні за допомогою анкет.

АНКЕТА – певним чином структурно-організований перелік питань, кожне з яких логічно пов'язане з центральним завданням дослідження.

Види питань:

1. За змістом:

- про факти свідомості (думки, оцінки, побажання, очікування);
- про факти поведінки (вчинки, дії, результати діяльності);
- про особистість (стать, вік, освіта, професія).

2. За формою.

- відкриті (відповідь не регламентується: наприклад, “Чому саме так?”, “Опишіть успішну людину”);

- закриті (формулювання містить набір варіантів відповідей, серед яких респондент має вибирати: наприклад, “Як часто Ви займаєтесь спортом? а) часто, б) рідко, в) ніколи”;

- напіввідкриті (міститься варіант “інше”);

- прямі, які виявляють безпосередньо ту інформацію, що цікавить дослідника (наприклад, “Чи подобається вам ваша професія?”);

- непрямі, які формулюються в безособовій формі, потребують подальшої інтерпретації, іноді включають уявну ситуацію (наприклад, “Що думають ваші знайомі про сучасних дітей?”, “Чи погоджуєтесь ви з твердженням, що ваша професія - одна з кращих?”).

3. За функціями:

- основні (зміст явища) і неосновні (питання-фільтри, спрямовані на вияв адресата основного питання (наприклад, «Чи знайомі ви з останнім номенклатурним статутом університету?» Якщо «ні» - перехід до іншого питання);
- контрольні питання - перевіряють щирість, правдивість відповідей.

Крім того:

- шкальовані – містять шкали відповідей. Наприклад, «Чи складно вам заговорити з незнайомцем?» а) так, б) ні; або а) дуже важко, б) досить важко, в) досить легко, г) не дуже легко, г) дуже легко; або а) так, б) радше так, ніж ні, в) радше: ні, ніж так, г) ні, г) не можу сказати);

- питання у вигляді семантичного диференціалу (метод поперечних профілів). Наприклад, оцінити якості людини: добрий 54321 злий;

- питання у вигляді малюнків. Наприклад, який вираз обличчя відповідає вашому настрою;

- питання у вигляді концентричних кіл. Наприклад, місце в групі — реальне, бажане;

- питання па основі принципу протилежності. Наприклад, Що подобається і не подобається в майбутній спеціальності: а) можливість навчати, виховувати, допомагати, різноманітна діяльність; б) необхідність навчати, виховувати, допомагати, одноманітна діяльність;

- питання, орієнтовані на аналіз специфічних ситуацій. Наприклад, опишіть ситуацію, в якій ви перебували, -- важку, легку. Або; Виберіть судження, які відповідають уявленню про професію; добре оплачується, дає можливість самореалізації.

Конструкція анкети:

- вступ (хто, з якою метою проводить опитування, як будуть використовуватися результати, гарантується конфіденційність, інструкція з заповнення анкети, спосіб її повернення);

- початок анкети: питання мають бути прості, нейтральні, їх мета - зацікавити респондента, сформулювати установку на співробітництво. Іноді - питання про події, інтереси - те, що не потребує обдумування;

- основна частина - питання, що вимагають аналізу, роздумів, активності пам'яті. Часто основні питання ділять на блоки з окремих проблем (3-5 блоків). Найбільш складні чи інтимні питання розміщують в останній третині анкети; відкриті питання, що вимагають просторих коментарів, розміщують всередині анкети. Заключні питання зі змісту мають бути відносно легкими, враховуючи, що люди втомилися під час роботи над анкетною;

- паспортника - лаконічна, не вимагає особливої напруги, свідчить про завершення опитування (паспортні дані), не має викликали підозру про неанонімність. У кінці анкет и висловлюється вдячність за співпрацю у проведенні опитування.

Основні вимоги до формулювання питань анкети:

Питання повинні:

- відповідати дослідницькому завданню;
- бути сформульовані ясно і конкретно, відповідно до вікових особливостей;

враховувати термінологію, прийняту в середовищі опитуваних;

- бути однаково зрозумілими для всіх;
- бути тактовними стосовно особистості опитуваних;
- бути стилістично грамотними, передбачати конкретну відповідь;
- виявляти лише ту інформацію, яку не можна отримати іншим шляхом (наприклад, дані бухгалтерських звітів);
- викликати позитивні реакції.

Не повинні:

- пропонувати вибір між незіставними цінностями; мати відбиток установки дослідника,
- мати переконуючий характер у вигляді підказок;
- бути у великій кількості.

Завдання з теми:

Заняття 1. Інтерпретація результатів

Проаналізувати й інтерпретувати матеріали опитування, проведеного за допомогою бліц-анкети.

Заняття 2. Аналіз готової анкети

Провести методичну експертизу готових (використаних в будь-яких дослідженнях) анкет, їх відповідності правилам розробки опитувальника (форму представлення питань, відповідність формально-змістовим вимогам, відповідність цілям опитування, що проводиться).

Заняття 3. Пілотажне дослідження

Розробити план, провести пілотажне дослідження і аналіз результатів польового бліц-інтерв'ю.

Заняття 4. Розробка анкети

Розробити анкету для заочного опитування і провести пілотажне дослідження з подальшою корекцією першого варіанту анкети.

Скласти питання для анкети на тему “Мотиви вибору професій”, а саме:

- відкрите, закрите, напіввідкрите;
- про особистість, свідомість, поведінку;
- конкретне питання;
- питання-фільтр;
- непряме питання;
- закрите з багатьма питаннями; зі шкалою питань;
- семантичний диференціал;
- малюнок, ситуації, на основі пп. протилежності.

Запитання для самоконтролю:

Як можна підвищити ефективність контролю питань анкети?

- основні і контрольні питання не повинні бути поряд;
- відповіді на прямі питання контролювати непрямыми;
- контролювати лише найбільш суттєві питання анкети;
- необхідність у контролі знижується при можливості невизначених питань: не знаю, коли, як і т. д.

З якою метою в анкеті є такі питання:

- “Чи знайомі ви з теоріями навчання?”;

- “Яка з теорій навчання є найбільш дієвою?”

В яких випадках використовуються питання-фільтри?

- якщо необхідно отримати дані лише від частини дослідження;

- дають змогу уникнути спотворення інформації некомпетентними особистостями.

У якій формі сформульоване питання “Частина студентів вашої групи часто пропускає заняття. Як ви думаєте, чому?” (це непряма форма (необхідне критичне ставлення до себе, до інших)).

Порівняйте особливості закритих і відкритих питань:

- відкриті: повнота виразу індивідуальних оцінок, думок, але їх важко обробити, лише 1- 2 в анкеті;

- закриті: можна порівнювати, швидко обробляти.

Підготувати анкету на тему своєї курсової.

Література

1. Айламазян А. М. Метод беседы в психологии Текст. / А.М. Айламазян. М.: Смысл, 1999. - С. 95 - 157.

2. Алешина Ю. Е. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений: Спецпрактикум по социальной психологии / Ю. Е. Алешина, Л. Я. Гозман, Е. М. Дубовская. – М.: МГУ, 1987. – 120 с.

3. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – С. 60-62.

4. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 37-48.

5. Городяненко В. Г. Социологический практикум: Учебно-методическое пособие / В. Г. Городяненко. – К.: „Издательский центр Академия», 1999. – С.5-42. (Альма-матер).

Лабораторна робота №3-4

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з’ясувати рівень особистісної фрустрації, прийняття інших, доброзичливості та довіри особистості.

Використовувані матеріали:

Експерс-діагностика рівня особистісної фрустрації (В. Бойко); методика діагностики прийняття інших (за шкалою Фея); методика діагностики доброзичливості (за шкалою Кемпбелла); експрес-діагностика довіри (за шкалою Розенберга)

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланки зазначених вище методик.

2. Оцінити твердження методик.

3. Обчислити результати методик, визначивши результати індивідуального

обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.

4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.

5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Фрустрація – психічний стан людини, що виражається в характерних переживаннях і поведінці і те, що викликається об'єктивно непереборними (або суб'єктивно сприйнятими як непереборні) труднощами на шляху до досягнення мети і розбіжності реальності з очікуваннями суб'єкта.

М. Левітов називає такі різновиди фрустрації, як агресивність, діяльність за інерцією, депресивні стани, характерними для яких є сум, невпевненість, безсилля, відчай.

Фрустрація виникає у результаті конфліктів особистості з іншими, особливо в колективі, в якому людина не дістає підтримки, співчутливого ставлення. Негативна соціальна оцінка людини, яка зачіпає її особистісно — її значущі стосунки, загрожує престижу, людській гідності, — спричиняє стан фрустрації. Найпомітнішими проявами поведінки людини в стані фрустрації також є апатія, агресія, регресія (поведінка, яка наближена до заохочення мінімальних людських потреб) та стереотипів (порушення власної працездатності і наслідування чийось дій).

Доброзичливість – готовність відповісти добром, якщо партнер буде в цьому зацікавлений і проявить ініціативу: попросить або хоча б дасть знати, що йому щось від нас треба.

Довіра – впевненість у порядності й доброзичливості іншої сторони, з котрою довіряючий знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді. Довіра не має потреби у включенні якоїсь дії, так що ви та протилежна сторона є взаємно втягнуті в неї. Довіра є всього лише *передбачення* покладання на якусь дію, яке базується на тому, що знає одна сторона про іншу. Наприклад, тому, що подія відбувається десь далеко і не може бути підтвердженою, або подія відбудеться тільки в майбутньому. З цієї точки зору довіра має певні межі, що базуються на знанні про іншу сторону, якій довіряють. Довіра – це твердження про те, що поки що невідоме, але має якусь вірогідність статися. Повну довіру часто ототожнюють з **вірою**, бо механізм такої довіри вже не базується на раціональних засадах тобто на досвіді й на передбаченні, та на попередньому знанні однієї сторони другою і включає ірраціональні мотиви взаємовідносин.

Експерс-діагностика рівня особистісної фрустрації (В.Бойко)

Діагностованим пропонується дати відповіді на запропоновані ситуації. У випадку згоди з твердженням ставимо «+», незгоди – «-».

Текст методики:

- 1) Ви задрите успішності своїх знайомих.
- 2) Ви незадоволені стосунками в сім'ї.
- 3) Ви вважаєте, що гідні кращої долі.

- 4) Ви вважаєте, що могли б досягти більшого в особистому житті і в роботі, якби не певні обставини.
- 5) Вас засмучує те, що не здійснюються плани і мрії.
- 6) Ви часто приховуєте зло чи образу на когось.
- 7) Вас злить те, що комусь щастить в житті більше ніж вам.
- 8) Вас засмучує те, що вам не вдається відпочивати чи проводити вільний час так як хочеться.
- 9) Ваше матеріальне становище пригнічує вас.
- 10) Ви вважаєте, що життя проходить повз вас (проходить даремно)
- 11) Хтось чи щось постійно пригнічує вас.
- 12) Невирішення побутових проблем виводить вас із рівноваги.

Обробка даних

Кожна позитивна відповідь оцінюється в 1 бал, а негативна – 0 балів.

Підраховується загальна кількість балів.

Про рівень соціальної фрустрації можна говорити за наступними показниками:

10-12 балів – дуже високий рівень фрустрації;

5-9 балів – стійка тенденція до фрустрації;

4 бали і менше – низький рівень фрустрації.

ДІАГНОСТИКА ПРИЙНЯТТЯ ІНШИХ (ПО ШКАЛІ ФЕЙЯ)

Інструкція. Уважно прочитайте (прослухайте) твердження опитувальника.

Варіанти відповідей за всіма судженнями дані на спеціальному бланку. Якщо ви вважаєте, що твердження правильне і відповідає вашому преставленню про себе і інших людей, то в бланку відповідей навпроти номера судження відмітьте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи пропозиційну шкалу:

- практично завжди
- часто
- іноді
- випадково
- дуже рідко

Опитувальник

- 1) Людей достатньо легко ввести в стан омани.
- 2) Мені подобаються люди, з якими я знайома.
- 3) В нас час люди мають дуже низьки моральні принципи.
- 4) Більшість людей думає про себе тільки позитивно, рідко звертаючись до своїх негативних якостей.
- 5) Я відчуваю себе комфортно, практично з будь-якою людиною.*
- 6) Все про що говорять люди в нас час зводиться до розмов про фільми, телебачення та інших непотрібних речей цього роду.
- 7) Якщо хтось почав робити послугу іншим людям, то вони відразу перестають поважати його.
- 8) Люди думають тільки про себе.
- 9) Люди завжди чимось незадоволені та шукають нове.

- 10) Примхи більшості людей важко терпіти.
- 11) Людям безпосередньо необхідний сильний та розумний лідер.
- 12) Мені подобається бути на самоті, подалі від людей.
- 13) Люди не завжди чесно поводять себе з іншими людьми.
- 14) Мені подобається бути з іншими людьми.*
- 15) Більшість людей нерозумні та непослідовні.
- 16) Мені подобається бути з людьми чий погляд відрізняється від моїх.*
- 17) Кожен хоче бути приємним для іншого.*
- 18) Частіше всього люди не задоволені собою.

Зворотні твердження позначені зірочкою

Обробка та інтерпретація результатів

Підраховується сума балів, набрана досліджуваним

60 балів і вище – високий показник прийняття інших;

45-60 балів – середній показник прийняття інших з нахилом до високого;

30-45 балів - середній показник прийняття інших з нахилом до низького;

30 балів і менше – низький рівень прийняття інших.

ДІАГНОСТИКА ДОБРОЗИЧЛИВОСТІ (ЗА ШКАЛОЮ КЕМПБЕЛЛА)

Інструкція. Уважно прочитайте (прослухайте) пари суджень опитувальника.

Якщо ви вважаєте, що будь-яке твердження з пари правильне і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в бланку відповідей навпроти номера твердження відзначте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи запропоновану шкалу. Якщо у вас виникли будь-які питання, задайте їх, перш ніж почнете виконувати тест.

Бланк відповідей

П.І.Б. _____ Стать _____

Вік _____

Варіанти відповідей: А чи В.

№	А	В
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Опитувальник

1. А) Людина найчастіше може бути впевнений в інших людях.

В) Довіряти комусь небезпечно, так як він може використовувати це в своїх цілях.

2. А) Люди швидше будуть допомагати один одному, ніж ображати один

одного.

В) В наш час навряд чи знайдеться така людина, якій можна було б повністю довіритися.

3. А) Ситуація, коли людина працює для інших, сповнена небезпеки.

В) Друзі та співробітники є найкращим гарантом безпеки.

4. А) Віра в інших є основою виживання в наш час.

В) Довіряти іншим тотожно пошуку неприємностей.

5. А) Якщо знайомий просить позику, краще знайти спосіб, щоб відмовити йому.

В) Вміння допомогти іншому складає одну з кращих сторін нашого життя.

6. А) « Договір дорожче грошей »- все ще краще правило в наш час.

В) У наш час необхідно прагнути загрозувати всім незалежно від власних принципів.

7. А) Неможливо перестрибнути через себе.

В) Там, де є воля, є і результат.

8. А) Ділові відносини замість дружби.

В) Основна функція ділових відносин полягає в можливості допомогти іншому.

Вибори, що відображають доброзичливе ставлення до інших людей, позначені зірочкою(*)

Обробка та інтерпретація результатів

Ключ

При збігу відповіді випробуваного з ключем він оцінюється в 1 бал, при розбіжності - в 0 балів.

Кемпбелл	№	Варіанти відповідей
	1	А*
	2	А*
	3	В*
	4	А*
	5	В*
	6	А*
	7	В*
	8	В*

Бали підсумовуються.

4 бали і менше - низький показник доброзичливого ставлення до інших;

4 - 8 балів - середній показник доброзичливого ставлення до інших;

8 балів і більше - високий показник доброзичливого ставлення до інших.

ХІД РОБОТИ

№	А	В
1		
2		
3		
4		
5		

6		
7		
8		

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ДОВІРИ (ЗА ШКАЛОЮ РОЗЕНБЕРГА)

Інструкція. Уважно прочитайте (прослухайте) пари суджень опитувальника. Якщо ви вважаєте, що будь-яке твердження з пари правильне і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в бланку відповідей навпроти номера твердження відзначте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи запропоновану шкалу. Якщо у вас виникли будь-які питання, задайте їх, перш ніж почнете виконувати тест.

Бланк відповідей

П.І.Б. _____ Вік _____

Стать _____

Варіанти відповідей: А і В.

№	А	В

Опитувальник

1. Як ви думаєте, більшості людей можна довіряти чи у взаємодії з іншими потрібно бути обережними?

А). Більшості людей можна довіряти.

В). У взаємодії з іншими потрібно бути обережними.

2. Чи могли б ви сказати, що люди найчастіше прагнуть бути корисним іншим чи вони думають лише про себе?

А). Прагнуть бути корисними іншим.

В). Думають тільки про себе.

3. Як ви думаєте, більшість людей спробували б обдурити вас, якби в них була така можливість чи поводитися б чесно?

А). Спробували б обдурити, якби в них була така можливість.

В). Поводилися б чесно.

Обробка та інтерпретація результатів

Ключ

При збігу відповіді випробуваного з ключем він оцінюється в 1 бал, при розбіжності - в 0 балів.

№	Варіанти відповідей
1	А
2	А

3	В
---	---

- 1 бал і менше - низький показник довіри;
 2 бали - середній показник довіри;
 3 бали - високий показник довіри.

ХІД РОБОТИ

№	А	В
1		
2		
3		

Література

1. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.
2. Словарь психолога-практика [Текст] : словарь / Сост. С. Ю. Головин. – Минск : Харвест, 2001. – С.686-687. (Б-ка практической психологии).
3. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.
4. Хрестоматия по социальной психологии / сост. Т. В. Кутасова. – М. : МГУ, 1994. – 222 с.

Лабораторна робота № 5

Тема: ДІАГНОСТИКА КОМУНІКАТИВНО-ХАРАКТЕРОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати базові комунікативно-характерологічні особливості, що виявляються в процесі міжособистісних відносин особистості (у формі самозвіту та експертних оцінок).

Використовувані матеріали:

Методика діагностики комунікативно-характерологічних особливостей особистості (Л.І.Уманський, І.А.Френкель, А.М.Лутошкін, О.С.Чернишов та інші), бланки дослідження.

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланк методики.
2. Оцінити запропоновані твердження методики та обчислити профіль комунікативно-характерологічних особливостей особистості.
3. Співставити самооцінку наявних комунікативно-характерологічних особливостей особистості з експертною оцінкою та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Комунікативна структура особистості - це відносно стабільний цілісне утворення, що складається з систем комунікативних властивостей особистості та комунікативного потенціалу особистості, який взаємодіє з цими системами. Системи цих властивостей формуються в процесі спілкування, а також під впливом ряду факторів і закріплюються у структурі особистості. Виділення особливої системи комунікативних властивостей особистості можливо тільки умовно, оскільки особистість бере участь у спілкуванні як цілісна особистість, і будь-яке її якість «включена» в спілкування й, отже, впливає на його ефективність.

Стабільність комунікативної структури особистості проявляється в індивідуально-психологічних особливостях конкретного індивіда під впливом ряду факторів, серед яких важливе місце займають спосіб життя людини, соціальні ситуації тощо.

Ядро комунікативної структури особистості складають комунікативні властивості особистості.

Комунікативні властивості особистості - це стійкі характеристики особливостей поведінки людини у сфері спілкування, значущі для його соціального оточення. Конкретна особистість включається в різноманітні системи спільної діяльності з іншими людьми, і це визначає різноманіття накопичуваних і закріплюються особистістю способів її участі в спілкуванні.

У суб'єкта спілкування є також певний комунікативний потенціал, який визначає його комунікативні можливості. Комунікативний потенціал - це система соціально-психологічних властивостей, що забезпечують той чи інший характер спілкування. Та система соціально-психологічних властивостей, які складають комунікативний потенціал особистості, яка закріпилася і, має стійкість, переходить в комунікативні властивості особистості. Сам же комунікативний потенціал особистості є динамічною, розвиваються і збагачуються системою властивостей.

Комунікативні властивості особистості, комунікативний потенціал знаходяться у взаємозв'язку з підструктурами, складовими компонентами структури особистості і накладають свій відбиток на поведінку людини у сфері спілкування і на всі компоненти особистості в цілому. Внаслідок цього можна виділити наступні підструктури комунікативної структури особистості: комунікативна діяльність, комунікативна мотивація, комунікативні здібності, комунікативні властивості особистості, що залежать від темпераменту, комунікативні риси характеру, комунікативні властивості особистості, що залежать від волі, емоції, які виконують комунікативну функцію.

Отже, комунікативна структура особистості - це частина структури особистості, що виявляється в спілкуванні.

Всі виділені боку утворюють цілісні і взаємозалежні системи властивостей, які формуються в різноманітних процесах спілкування і спільної діяльності з іншими людьми.

Проведення дослідження:

1. Діагностованим пропонується оцінити представлені риси характеру за п'ятибальною системою.

Бали відповідають таким рівням прояву якості:

- 5 - риса проявляється постійно, є яскраво вираженою;
- 4 – риса частіше проявляється, ніж не проявляється;
- 3 –риса, як правило, не проявляється;
- 2 – протилежна риса особистості проявляється частіше, ніж дана.
- 1 – яскраво виражена протилежна риса характеру.

В колонці «а» ставиться плюс (+), якщо особистість, що діагностується активно переносить цю якість на інших; знак мінус (-) ставиться тоді, коли ця якість не переноситься на інших і є суто особистісною якістю; знаком рівності (=) позначається той випадок, коли не вираженим є ні перший, ні другий варіант.

В колонці «б» позначаються зміни даної якості, що відбулись останнім часом: посилення якості позначається знаком плюс (+), послаблення - знаком мінус (-), а знаком рівності (=) позначається відсутність будь-яких змін.

В колонці «в» позначається тенденція до змін цієї якості в майбутньому: тенденція до посилення позначається знаком плюс (+), послаблення – знаком мінус (-), а знаком рівності «=» позначається відсутність тенденції до будь-яких змін.

2. Аналогічним чином за п'ятибальною системою діагностованим потрібно оцінити представлені риси характеру одного із членів своєї групи. Після чого бланки роздаються тим, кого оцінювали.

3. Про рівень прояву тих чи інших можна визначити за середніми значеннями комунікативно-характерологічних особливостей особистості. Усереднені показники самооцінки та експертної оцінки результатів методики діагностовані зображають на графіку (вісь х – групи рис характеру, вісь у – кількість набраних балів), що являє собою профіль комунікативно-характерологічних особливостей особистості.

4. Аналіз та інтерпретацію результатів проведеного обстеження студенти подають у висновках лабораторної роботи.

Методика діагностики комунікативно-характерологічних особливостей особистості
(Л.І.Уманський, І.А.Френкель, А.М.Лутошкін, О.С.Чернишов та інші)

А. Риси характеру, які виражають спрямованість особистості	5	4	3	2	1	а	б	в
1.Принциповість або безпринципність								
2. Колективізм або індивідуалізм								
3. Правдивість або брехливість								
4. Суспільна або егоїстична спрямованість								
5. Працелюбність або лінощі								
6. Безкорисливість або користолюбство								
7. Скромність або нескромність								
8. Справедливість або несправедливість щодо:								
а) до однолітків								
б) до молодших								
в) до старших								
9. Чуйність або черствість								

10. Прямота або лицемірство									
Загальний бал (Σ)									
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)									
Б. Інтелектуальні риси характеру	5	4	3	2	1	а	б	в	
1. Спостережливість або неспостережливість									
2. Практична спрямованість розуму, вміння застосовувати знання до практичних завдань або непрактичність розуму при наявності знань									
3. Допитливий або недопитливий									
Загальний бал (Σ)									
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)									
В. Вольові риси характеру	5	4	3	2	1	а	б	в	
1. Впевненість або невпевненість у своїх силах можливостях									
2. Дисциплінованість або недисциплінованість									
3. Усвідомлена дисциплінованість або простий послух									
4. Ініціативність (заповзятливість) або тільки старанність									
5. Особиста організованість або неорганізованість									
6. Самостійність або навіюваність									
7. Зібраність або незібраність (неорганізованість)									
8. Самовладання, витримка або невитриманість									
9. Сміливість або боягузтво									
10. Наполегливість у досягненні поставлених цілей або нездатність доводити почату справу до кінця									
11. Наполегливість чи впертість									
12. Особиста активність чи пасивність									
Загальний бал (Σ)									
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)									
Г. Емоційні риси характеру	5	4	3	2	1	а	б	в	
1. Веселість або похмурість									
2. Смішливість або плаксивість									
3. Бадьорість або млявість									
4. Дратівливість або незворушність									
Загальний бал (Σ)									
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)									
Д. Рисы характеру, які виражають відношення до діяльності	5	4	3	2	1	а	б	в	
1. Сумлінність або несумлінність у відношенні: а) до трудової діяльності б) до навчальної діяльності в) до ігрової діяльності г) до громадської діяльності д) до спортивної діяльності									
2. Працездатність або непрацездатність									

Загальний бал (Σ)																	
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)																	
Е. Риси характеру, які виражають відношення до інших людей	5	4	3	2	1	а	б	в									
1. Колективізм або індивідуалізм																	
2. Замкнутість або комунікабельність																	
3. Тактовність або нетактність																	
4. Чуйність або черствість																	
Общий балл (Σ)																	
Средний балл (М) $M = \Sigma/n$ (n - количество качеств)																	
Ж. Риси характеру, які виражають відношення до себе	5	4	3	2	1	а	б	в									
1. Критичне ставлення до своїх сил або надмірна самовпевненість																	
2. Впевненість або невпевненість																	
3. Вимогливість або невимогливість до себе																	
4. Самокритичність або несамокритичність																	
Загальний бал (Σ)																	
Середній бал (М) $M = \Sigma/n$ (n – кількість якостей)																	

БЛАНК ВІДПОВІДЕЙ:

№ питання	№ питання													Хсер			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
Запропоновані риси																	
А. Риси характеру, які виражають спрямованість особистості								а				-	-				
								б									
								в									
Б. Інтелектуальні риси характеру				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
В. Вольові риси характеру																	
Г. Емоційні риси характеру					-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Д. Риси характеру, які виражають відношення до діяльності	1а	1б	1в	1г	1д	2											
Е. Риси характеру, які виражають відношення до інших людей					-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Ж. Риси характеру, які виражають відношення до себе					-	-	-	-	-	-	-	-	-				

5. Битянова М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – С. 536-538.
6. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.
7. Словарь психолога-практика [Текст] : словарь / Сост. С. Ю. Головин. – Минск : Харвест, 2001. – С. 686-687. (Б-ка практической психологии).
8. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування : [навч. посіб.] / І. О. Трухін. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 335 с.
9. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.
10. Хрестоматия по социальной психологии / сост. Т. В. Кутасова. – М. : МГУ, 1994. – 222 с.

Лабораторна робота № 6

Тема: ВИЗНАЧИТИ КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОФІЛЬ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати ступінь прояву складових комунікативного профілю особистості.

Використовувані матеріали: методика діагностики комунікативного профілю особистості.

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланк зазначеної вище методики.
2. Оцінити твердження методики.
3. Обчислити результати методики, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Потреба у спілкуванні – це бажання спілкуватись з людьми, знаходитись серед людей, отримання задоволення від контактів з людьми, отримання задоволення від того, що поділився своїми думками та переживаннями з друзями і знайомими.

Широта спілкування – це коло, кількість людей, з якими спілкується діагностований, це спілкування не лише з однокласниками, але й з учнями інших класів та шкіл міста, бажання заводити нові знайомства, бажання бути там, де можна завести нові знайомства, налагодити контакти з багатьма людьми.

Ініціатива у спілкуванні – це активність у спілкуванні, ініціативне включення у розмову, прагнення першим заводити контакти та знайомства з

людьми, верховодити у компаніях, розважати компанію, активне залучення до розмови інших людей. Це ініціатива і у дружбі та товаришуванні.

Виразність спілкування – це такі комунікативні уміння та здібності, як уміння говорити, переконувати інших, використовуючи виразні засоби спілкування такі як міміка, жестикуляція, інтонація, тон, тембр, темп та швидкість мови. Це уміння виражати свій емоційний настрій і тим самим передавати його іншим людям.

Легкість спілкування характеризує швидкість, з якою діагностований включається у розмову, входить у нову чи незнайому компанію, у нову тему розмови, швидкість переходу від теми до теми, легкість знаходження спільної теми для розмови з іншими людьми у тому числі і з великою аудиторією, уміння швидко й легко знайти вихід із будь-якої складної комунікативної ситуації.

Стійкість спілкування характеризує постійність кола спілкування, знайомства та товаришування, збереження старих прив'язаностей.

Соціальна бажаність. Недостовірними є відповіді, коли кількість відповідей «7» ≥ 4 .

Проведення дослідження:

1. Діагностованим пропонується дати відповіді на запитання, подані нижче за такою системою:

7 – завжди

4 – інколи

6 – майже завжди

3 – рідко

5 – часто

2 – майже ніколи

1 – ніколи

2. Визначити рівень вираження комунікативних компонентів (табл.1) та перевести «сирі бали» у стандартизовані (табл. 2).

Таблиця 1.

Таблиця рівня вираженості комунікативних компонентів

Рівні	Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
Потреба	7-27	28-34	35-39	40-43	44-49
Широта	7-27	28-32	33-38	39-42	43-49
Ініціатива	7-20	21-27	28-32	33-37	38-49
Виразність	7-20	21-25	26-31	32-38	39-49
Легкість	7-21	22-27	28-32	33-40	41-49
Стійкість	7-31	32-36	37-40	41-44	45-49
Комунікабельність	49-154	155-184	185-209	210-233	234-343

Таблиця 2.

Таблиця переводу сирих оцінок у станайни

Станайни	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Потреба	7-26	27-29	30-32	33-35	36-38	39-40	41-42	43-44	45-49
Широта	7-24	25-27	28-30	31-33	34-36	37-39	40-42	43-44	45-49
Ініціатива	7-19	20-22	23-25	26-28	29-31	32-33	34-35	36-40	41-49
Виразність	7-19	20-22	23-24	25-27	28-30	31-33	34-35	36-39	40-49

Легкість	7-19	20-23	24-26	27-28	29-30	31-34	35-38	39-40	41-49
Стійкість	7-27	28-31	32-34	35-37	38-39	40-42	43-44	45-46	47-49
Комунікабельність	49-151	152-161	162-176	177-190	191-202	203-214	215-229	230-240	241-343

За результатами методики діагностовані малюють графік (вісь x – шкали методики, вісь y – кількість набраних балів) комунікативного профілю особистості.

Бланк для відповідей (Ключ)

Потреба	Широта	Ініціатива	Виразність	Легкість	Стійкість	Соц. бажаність
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.
22.	23.	24.	25.	26.	27.	28.
29.	30.	31.	32.	33.	34.	35.
36.	37.	38.	39.	40.	41.	42.
43.	44.	45.	46.	47.	48.	49.

Методика діагностики комунікативного профілю особистості

1. У мене є бажання спілкуватись з людьми.
2. Мені подобається робота, що потребує контактів з багатьма людьми.
3. Тему розмови задаю я.
4. У спілкуванні з людьми я багатослівний, а не мовчун.
5. Я швидко включаюсь у розмову.
6. Я волюю мати постійне коло друзів та знайомих.
7. Людям я говорю лише правду.
8. Більше задоволення я отримую від вечоринки, ніж від хорошого фільму.
9. У школі та поза нею я підтримую контакти із великим колом людей.
10. З незнайомою людиною я прагну першим почати розмову.
11. По мені легко здогадатись, що я переживаю.
12. Я легко входжу у будь-яку компанію.
13. Я підтримую дружні стосунки із старими друзями.
14. Прохання товаришів я виконую.
15. Для мене важливо, щоби хтось був поряд.
16. Мені важко тривалий час спілкуватись лише з одними й тими ж людьми, – я прагну широкого кола спілкування.
17. Я включаюсь в розмову інших людей за власною ініціативою, а не тому, що мене залучили.
18. Я легко знаходжу слова, щоб переконати інших.
19. Я швидко можу знайти спільну мову з будь-ким.
20. Навіть коли появляються нові друзі, я зберігаю стосунки зі старими.
21. Вказівки, розпорядження старших я виконую.
22. Мені подобається робота, що потребує контактів з людьми.
23. Я люблю бувати там, де можна завести нові знайомства.
24. Я активно залучаю до розмови інших людей.

25. У ході розмови моя міміка є дуже виразною.
26. Я без проблем можу навести довідку у будь-кого і будь-де.
27. Краще мати постійних друзів, ніж шукати все нових і нових.
28. Я зберігаю довірену мені таємницю.
29. Мені більше подобається грати у карти, ніж розгадувати кросворди.
30. Я спілкуюсь з учнями інших класів та шкіл.
31. Я люблю розважати компанію.
32. Темп, швидкість моєї мови міняється залежно від того, про що йдеться.
33. Я легко сходжусь з людьми.
34. Я підтримую стосунки навіть з тими знайомими, що мені не подобаються.
35. Я допомагаю своїм батькам по господарству.
36. Мені подобаються культпоходи (у кіно, театр, на природу).
37. Я люблю, щоб навколо мене було багато людей.
38. Дружба та товаришування починається з моєї ініціативи.
39. За моєю поведінкою легко визначити цікавить мене тема розмови чи ні.
40. Мені легко виступити перед великою аудиторією
41. У мене надовго зберігається прив'язаність до людини.
42. Я дотримуюсь обіцянок.
43. У незнайомій компанії я почуваюсь добре.
44. Я люблю багатолюдні місця, бо там можна завести нові знайомства.
45. Коли хочу з кимось познайомитись, я сам проявляю ініціативу.
46. Розмовляючи я дуже жестикулюю.
47. Мене важко вивести з рівноваги каверзним запитанням.
48. Навіть у тих випадках, коли змінюється місце проживання (навчання) я надовго зберігаю стосунки зі старими друзями.
49. Мене оточують лише хороші люди.

Література

1. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.
2. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування : [навч. посіб.] / І. О. Трухін. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 335 с.
3. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

Лабораторна робота № 7

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНИХ ФОРМ КОМУНІКАТИВНОЇ АГРЕСИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати загальний показник агресивності особистості та міру вияву її окремих параметрів.

Використовувані матеріали: методика діагностики інтегральних форм

комунікативної агресивності (В.Бойко).

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланк зазначеної вище методики.
2. Оцінити твердження методики.
3. Обчислити результати методики, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Агресія – інстинктивна індивідуальна поведінка людей, тварин, яку породжує страх, лють тощо. Вона виражається в нападі або загрозі нападу на особин свого (рідше чужого) виду.

Агресія у людей — фізична або вербальна поведінка людини, спрямована на пошкодження або зруйнування. У випадку, якщо агресія виявляється в найбільш екстремальній і соціально неприпустимій формі, вона переростає у насильство.

Агресивність – риса характеру, що виражається у ворожому ставленні людини до інших людей, до тварин, до навколишнього світу. Агресивними називаються такі дії і таке відношення людини, яке, будучи ворожим, у той же час не викликається будь-якими об'єктивними причинами, не може бути виправдане обставинами, що склалися, або міркуваннями морального або юридичного характеру, зокрема — необхідністю самооборони або захисту інших людей.

Існує багато теорій пояснення агресії. Теорія відомого психолога Гобса, наприклад, витікає з твердження, що всі люди за своєю природою егоїстичні, брутальні і жорстокі, тобто агресія закладена у підсвідомості як інстинкт, саме через «тваринну» сторону людської натури.

Відмінністю даної методики є не тільки доступність, але і широта та інтегральність діагностичного діапазону. Крім тонких форм проявів агресивності і потреби в ній, вона дозволяє визначити і ступінь агресивного зараження, і здібність до гальмування, і способи переключення агресивності.

Проведення дослідження:

Діагностованим пропонується дати відповіді на запитання. У випадку згоди з твердженням – «+» та незгоди – «-».

Методика діагностики інтегральних форм комунікативної агресивності (В.Бойко)

1. Інколи я несподівано «вибухаю» злістю, гнівом.
2. Якщо я бачу, що моє роздратування або злість передається іншим, то звичайно тут же беру себе в руки.
3. Щоб позбавитися від злості, що накопичилася, я придумав собі особливий ритуал: (б'ю подушку, боксую в стінку, бігаю навколо будинку і т.п.)
4. На роботі я звичайно стримуюся, а удома буваю нестриманим.
5. Іноді я розумію, що викликаю у кого-небудь злість, роздратування, але мені важко змінити свою поведінку або я не хочу цього робити.

6. Якщо мені грубіянять, я, як правило, стримуюся і не допускаю різкості.
7. Іноді я чесно признаюся собі: я погана людина.
8. Варто мені розсердитися, як я добиваюся свого від оточуючих.
9. Нерідко я виявляюся залученим в яке-небудь протиборче угруповання.
10. Час від часу мене немов тягне посваритися з ким-небудь.
11. Я часто розплачуюся за свою різкість або грубість.
12. Часто яка-небудь дрібниця виводить мене з себе.
13. Якщо розсерджусь, то можу вдарити кого-небудь (дитину, партнера).
14. Відчуваючи прилив злості, я можу розрядитися на неживих предметах (б'ю кулаком об стіл, що-небудь ламаю, б'ю посуд).
15. Я дозволяю собі злість або гнів там, де мене ніхто не знає.
16. Я думаю, що мій характер - не подарунок.
17. Якщо хто-небудь з колег погано озиватиметься про мене, я висловлю йому все, що думаю про нього.
18. Бувають хвилини, коли я ненавиджу або зневажаю себе.
19. Щоб примусити себе зробити що-небудь важке або складне, мені іноді треба себе добре розсердити.
20. бувало так, що я виявлявся членом нехорошої компанії (угруповання).
21. Звичайно, коли я посварюся з ким-небудь, мені стає легше.
22. Деякі люди ображаються на мене за мою різкість або злість.
23. Коли я дуже втомлююся, легко можу розсердитися, вийти з себе.
24. Моя злість звичайно швидко проходить, якщо той, хто її викликав, вибачається або визнає свою неправоту.
25. Мені вдається гасити роздратування і інші напружені стани в активному відпочинку - в спорті, туризмі, культурних заходах.
26. Буває, я з'ясовую відносини з продавцем або клерком на підвищених тонах.
27. У мене гостра мова, мені палець в рот не поклади.
28. Я звичайно легко «заводжуся», коли стикаюся з грубістю, агресивністю або злістю оточуючих.
29. Багато що з того поганого, що трапилося зі мною в житті, я напевно заслужив.
30. Злість найчастіше допомагає мені в житті.
31. Я часто лаюся в чергах.
32. Іноді мені говорять, що я злюся, але я цього не помічаю.
33. Переживання злості або гніву явно шкодить моєму здоров'ю.
34. Іноді я починаю злитися ні з того ні з цього.
35. Якщо я розсерджуся, то найчастіше відходжу майже миттєво.
36. Щоб заспокоїти нервову систему, я часто спеціально починаю займатися якою-небудь справою (читання, телевізор, господарські турботи, професійна робота).
37. У транспорті або магазині я буваю більш агресивний, ніж на роботі.
38. Я людина різка або дуже категорична.
39. Якщо хто-небудь зло жартуватиме наді мною, я швидше за все поставлю його на місце.
40. Я часто злюся на себе з якого-небудь приводу.

41. У спілкуванні вдома я часто спеціально додаю своїй особі суворий вираз.
42. Якби знадобилося піти на барикади, я б пішов.
43. Звичайно моя злість дає мені імпульс активності.
44. Я декілька днів переживаю наслідки того, що не зміг стриматися від злості.
45. Бувають моменти, коли мені здається, що я всіх ненавиджу.
46. Коли я відчуваю прилив злості або агресії, то часто йду абикуди, щоб нікого не бачити і не чути.
47. Я часто заспокоюю себе тим, що зриваю зло на речах кривдника.
48. Іноді в транспортній штовханині або в черзі я буваю такий агресивний, що потім мені стає ніяково за себе.
49. Я часто буваю незговірливим, упертим, неслухняним.
50. Я легко порозуміюсь з людьми, які провокують грубість або злість.
51. Якщо Бог коли-небудь покарає мене за мої гріхи, то це буде заслужено.
52. Щоб вплинути на оточуючих, я часто лише зображаю гнів або злість, але глибоко не переживаю, не випробовую цих станів.
53. Я б взяв участь в стихійному мітингу протесту, щоб відстоювати разом зі всіма свої насущні інтереси.
54. Після спалаху роздратування, злості я звичайно добре почуваю себе якийсь час.
55. Моя дратівливість негативним чином позначалася на відносинах з близькими або друзями.

Обробка даних

Опитувальник дозволяє вивести «індекс агресії» з урахуванням 11 параметрів, кожний з яких оцінюється окремо в інтервалі від нуля до 5 балів. За кожну відповідь, відповідну ключу, нараховується один бал; чим вище оцінка, тим більше виявляється вимірюваний показник агресивності.

Спонтанність агресії:	+1	+12	+23	+34	+45
Нездатність гальмувати агресію:	-2	+13	-24	-35	-46
Невміння перемикати агресію на діяльність або неживі об'єкти:	-3	-14	-25	-36	-47
Анонімна агресія:	+4	+15	+26	+37	+48
Провокація агресії у оточуючих:	+5	+16	+27	+38	49
Схильність до відображеної агресії:	-6	+17	+28	+39	-50
Аутоагресія:	+7	+18	+29	+40	+51
Ритуалізація агресії:	+8	+19	+30	+41	+52
Задоволення від агресії:	+10	+21	+32	+43	+54
Розплата за агресію:	+11	+22	+33	+44	+55

Інтерпретація даних:

Відсутність або дуже низький рівень агресії (від 0 до 8 балів) звичайно свідчить про нещирість відповідей респондента, його прагнення відповідати соціальній нормі. Такі показники зустрічаються у людей з пониженою

самокритичністю і завищеними домаганнями.

Невисокий рівень агресії (9-20 балів) спостерігається у більшості опитуваних. Він звичайно обумовлений спонтанною агресією і зв'язаний з невмінням перемикаєти агресію на діяльність і неживі об'єкти (у цьому, можливо, немає необхідності).

Середній рівень агресії (21-30 балів) звичайно виражається в спонтанності, деякій анонімності і слабкій здібності до гальмування.

Підвищений рівень агресії (від 31 до 40 балів). До атрибутів, характерних для її середнього рівня, звичайно додаються показники розплати, провокації.

Дуже високий рівень агресії (41 і більш балів) пов'язаний з отриманням задоволення від агресії, перейняттям агресії у натовпу, провокацією агресії у оточуючих

Література

1. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

Лабораторна робота № 8-9

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ ТА ПОЛІКОМУНІКАТИВНОЇ ЕМПАТІЇ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати рівень загальної комунікативної толерантності і емпатії особистості, а також рівень емпатії, що виявляється у ставленні до батьків, тварин, людей похилого віку, дітей, героїв художніх творів, знайомих і незнайомих людей.

Використовувані матеріали: методика діагностики комунікативної толерантності (В.Бойко); методика діагностики рівня полікомунікативної емпатії.

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланки зазначених вище методик.
2. Оцінити твердження методик.
3. Обчислити результати методик, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Толерантість – це міжособистісний або соціальний регулятор комунікативної взаємодії, ненасильницький опір, раціональна моральна установка при конструктивній взаємодії або знаходженні компромісу між учасниками суспільно-політичного діалогу у ситуації конфлікту (розбіжностей) поглядів, переконань, поведінки при відсутності ворожості, зневажливого ставлення до іншого (за С. Авраменком).

Толерантність – це повага, сприйняття та розуміння багатого різноманіття культур нашого світу, форм самовираження та самовиявлення людської особистості. Формуванню толерантності сприяють знання, відкритість, спілкування та свобода думки, совісті й переконань. Також толерантність – це єдність у різноманітті, те, що переходу від війни до культури миру. Для громадян це, передусім, активна позиція, що формується на основі визнання універсальних прав та основних свобод людини.

Сьогодні толерантність – яскравий показник ступеню демократичності кожної держави й одна з умов її розвитку. Політична толерантність є основою для плідних міжнародних відносин.

Емпатія – розуміння відносин, почуттів, психічних станів іншої особи в формі співпереживання.

Слово «емпатія» походить від римського «patho», що означає глибоке, сильне, чутливе почуття (відчуття), близьке до страждання. Префікс «ем» означає спрямований (скерований) усередину.

Емпатія може бути розглянута як афективна (емоційна) форма ідентифікації. Якщо при ідентифікації стан іншої людини визначається на основі раціональної інтерпретації, то при емпатії — на основі емоційного співпереживання. Емпатія пов'язана з прийняттям іншої людини такою, якою вона є. Її також називають *емоційним резонансом* на переживання іншої людини. Емпатія базується на почуттях, а не залежить від інтелектуальних здібностей.

ДІАГНОСТИКА КОМУНІКАТИВНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ (В.БОЙКО)

Інструкція. Вам надається можливість здійснити екскурс в різноманіття людських відносин. З цією метою вам пропонується оцінити себе в дев'яти запропонованих нескладних ситуаціях взаємодії з іншими людьми. При відповіді важлива перша реакція. Пам'ятайте, що немає поганих або хороших відповідей. Відповідати треба, довго не роздумуючи, не пропускаючи питання. Свої відповіді слід проставляти («V» або «+») в одній з чотирьох колонок.

Перевірте себе: наскільки ви здатні приймати чи не приймати індивідів що зустрічаються вам. Нижче наводяться судження; скористайтеся оцінками від 0 до 3 балів, щоб висловити, наскільки вірні вони по відношенню особисто до вас:

- 0 балів - зовсім невірно,
- 1 - вірно в деякій мірі (несильно),
- 2 - вірно в значній мірі (значно),
- 3 - вірно у вищій ступені (дуже сильно).

		Бали
1	Повільні люди зазвичай діють мені на нерви.	
2	Мене дратують метушливі, непосидючі люди.	
3	Складно переносити галасливі дитячі ігри.	
4	Оригінальні, нестандартні, яскраві особистості зазвичай діють на мене негативно.	
5	Бездоганна у всіх відношеннях людина насторожила би мене.	
	Всього:	

Перевірте себе: чи немає у вас тенденції оцінювати людей, виходячи з власного «Я». Міру згоди з судженнями, як і в попередньому випадку, висловлюйте в балах від 0 до 3.

		Бали
1	Мене зазвичай виводить з рівноваги некмітливий співрозмовник.	
2	Мене дратують любителі поговорити.	
3	Я обтяжувався б розмовою з байдужим для мене попутником в поїзді, літаку, якби він проявив ініціативу.	
4	Я обтяжувався б розмовами випадкового попутника, який поступається мені за рівнем знань і культури.	
5	Мені важко знайти спільну мову з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж у мене.	
	Всього:	

Перевірте себе: якою мірою категоричні або незмінні ваші оцінки на оточуючих.

		Бали
1	Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіска, косметика, одяг).	
2	Так звані «нові росіяни» зазвичай виробляють неприємне враження або безкультур'ям, або рвацтвом.	
3	Представники деяких національностей в моєму оточенні відверто несимпатичні мені.	
4	Є тип чоловіків (жінок), який я не сприймаю.	
5	Терпіти не можу ділових партнерів з низьким професійним рівнем.	
	Всього:	

Перевірте себе: якою мірою ви вмієте приховувати або згладжувати неприємні враження при зіткненні з некоммунікбельними якостями людей (ступінь згоди з судженнями оцінюйте від 0 до 3 балів).

		Бали
1	Вважаю, що на грубість треба відповідати таксамо.	
2	Мені важко приховати, якщо людина чим-небудь мені неприємна.	
3	Мене дратують люди, які прагнуть в суперечці наполягти на своєму.	
4	Мені неприємні самовпевнені люди.	
5	Зазвичай мені важко утриматися від зауваження на адресу озлобленої або нервової людини, яка штовхається в транспорті.	
	Всього:	

Перевірте себе: чи є у вас схильність переробляти і перевиховувати партнера (оцінка суджень від 0 до 3 балів).

		Бали

1	Я маю звичку повчати оточуючих.	
2	Невиховані люди обурюють мене.	
3	Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся виховувати когонебудь.	
4	Я за звичкою постійно роблю кому-небудь зауваження.	
5	Я люблю командувати близькими.	
	Всього:	

Перевірте себе: в якій мірі ви схильні підганяти партнерів під себе, робити їх зручними (оцінка суджень від 0 до 3 балів).

		Бали
1	Мене дратують люди похилого віку, коли вони в годину пік опиняються в міському транспорті або в магазинах.	
2	Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто катування.	
3	Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то зазвичай це дратує мене.	
4	Я не терплю, коли мені заперечують.	
5	Мене дратує, якщо партнер робить щось по своєму, не так, як мені того хочеться.	
	Всього:	

Перевірте себе: чи властива вам така тенденція поведінки (оцінка суджень від 1 до 3 балів).

		Бали
1	Зазвичай я сподіваюся, що моїм кривдникам дістанеться по заслугах.	
2	Мене часто дорікають у буркотливості.	
3	Я довго пам'ятаю образи, заподіяні мені тими, кого я ціную або поважаю.	
4	Не можна прощати товаришам по роботі нетактовні жарти.	
5	Якщо діловий партнер ненавмисно зачепить моє самолюбство, то я на нього ображуся.	
	Всього:	

Перевірте себе: якою мірою ви терпимі до дискомфортних станів оточуючих (оцінка суджень від 0 до 3 балів).

		Бали
1	Я засуджую людей, які бідкаються в чужу жилетку.	
2	Внутрішньо я не схвалюю колег (приятелів), які при нагоді розповідають про свої хвороби.	
3	Я намагаюся уникнути розмови, коли хто-небудь починає скаржитися на своє сімейне життя.	
4	Зазвичай я без особливої уваги вислуховую сповіді друзів (подруг).	
5	Іноді мені подобається позлити когонебудь із рідних і друзів.	

	Всього:	
--	---------	--

Перевірте себе: які ваші адаптаційні здібності під взаємодії з людьми (оцінка суджень від 0 до 3 балів).

		Бали
1	Зазвичай мені важко йти на поступки партнерам.	
2	Мені важко ладити з людьми, у яких поганий характер.	
3	Зазвичай я важко пристосовуюсь до нових партнерів по спільній роботі.	
4	Я не підтримую відносини з дещо дивними людьми.	
5	Зазвичай я з принципу наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий.	
	Всього:	

Обробка й інтерпретація даних

Отже, ви ознайомилися з деякими поведінковими ознаками, які свідчать про низький рівень загальної комунікативної толерантності. Підрахуйте суму балів, отриманих вами за всіх ознаками, і зробіть висновок: чим більше балів, тим нижче рівень комунікативної толерантності. Максимальна число балів, які можна заробити - 135, свідчить про абсолютну нетерпимість до оточуючих, що навряд чи можливо для нормальної особистості. Точно так само неймовірно отримати нуль балів - свідчення терпимості до всіх типів партнерів у всіх ситуаціях.

Порівняйте свої дані з наведеними і зробіть висновок про свою комунікативну толерантність. Зверніть увагу на те, за якими з 9 запропонованих вище поведінкових ознак у вас високі сумарні оцінки (тут можливий інтервал від 0 до 15 балів). Чим більше балів за конкретною ознакою, тим не менш ви терпимі до людей в даному аспекті відносин з ними. Навпаки, чим менше ваші оцінки позатому чи іншому поведінковою ознакою, тим вище рівень загальної комунікативної толерантності за даним аспектом відносин з партнерами. Зрозуміло, отримані дані дозволяють підкреслити лише основні тенденції, властиві вашою взаємодією з партнерами. У безпосередньому, живому спілкуванні особистість проявляється яскравіше і різноманітніше.

ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ПОЛКОМУНІКАТИВНОЇ ЕМПАТІЇ

Опитувальник містить 6 діагностичних шкал емпатії, що виражають відношення до батьків, тварин, людей похилого віку, дітей, героїв художнього витвору, знайомих і незнайомих людей. В опитувальнику 36 тверджень, по кожному з яких досліджуваний повинен оцінити, якою мірою він з ним згоден або не згоден, використовуючи 8 - варіантів відповідей: «не знаю» «ніколи» або «ні» «іноді» «часто»/«майже завжди» «завжди» «так». Кожному варіанту відповіді відповідає числове значення: 0,1,2,3,4,5.

Інструкція

Пропонуємо оцінити кілька тверджень. Ваші відповіді не будуть оцінені як хороші або погані, тому просимо виявити відвертість. Над твердженнями не варт довго думати. Достовірні відповіді ті, які першими прийшли в голову.

Прочитавши в опитувальнику твердження, відповідно до його номеру відзначте у відповідному аркуші вашу думку під однією з шести градацій: «не знаю», «ніколи» або «ні», «іноді», «часто», «майже завжди», «завжди» або «так» Жодне з тверджень пропускати не можна. Якщо під час роботи у досліджуваного виникнуть питання, то експериментатор повинен пояснити так, щоб досліджуваний не зміг орієнтуватися на певну відповідь.

Текст опитувальника

1. Мені більше подобаються книги про подорожі, ніж книги із серії «Життя видатних людей».
2. Дорослих дітей дратує турбота батьків.
3. Мені подобається міркувати про причини успіхів та невдач різних людей.
4. Серед всіх музичних телепередач кращими вважаються «Сучасні ритми».
5. Надмірну дратівливість і несправедливі нарікання хворого потрібно терпіти, навіть якщо вони тривають роками.
6. Хворій людині можна допомогти, навіть словом.
7. Стороннім людям не слід втручатися в конфлікт між двома людьми.
8. Старі люди як правило ображаються без причин.
9. Коли в дитинстві я слухав сумну історію, на мої очі самі по собі наверталися сльози.
10. Роздратований стан моїх батьків впливає на мій настрій.
11. Я байдужий критиці в свою сторону.
12. Мені більше подобається розглядати портрети ніж картини і пейзажі.
13. Я завжди вибачав все батькам, навіть якщо вони були не праві.
14. Якщо кінь погано тягне, потрібно його шмагати.
15. Коли я читаю про драматичні події в житті людей, то відчуваю, немов це відбувається зі мною.
16. Батьки ставляться до своїх дітей справедливо.
17. Бачачи підлітків або дорослих, які сваряться я втручаюсь.
18. Я не звертаю увагу на поганий настрій своїх батьків.
19. Я довго спостерігаю за поведінкою тварин, відкладаючи інші справи.
20. Фільми та книги можуть викликати сльози тільки у несерйозних людей.
21. Мені подобається спостерігати за виразом обличчя і поведінкою незнайомих мені людей.
22. В дитинстві я приводив додому бездомних кішок і собак.
23. Всі люди необгрунтовано озлоблені.
24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться вгадати, як складеться її життя.
25. У дитинстві молодші за віком ходили за мною слідом.
26. При вигляді покаліченої тварини, я намагаюся їй допомогти.
27. Людині стане легше якщо уважно вислухати її скарги.
28. Побачивши вуличну подію, я намагаюся не потрапляти в число свідків.
29. Молодшим подобається коли я пропоную ним свою ідею, справу або розваги.
30. Люди перебільшують здатність тварин відчувати настрій свого господаря.
31. З важкої конфліктної ситуації людина повинна виходити самотійно.

32. Якщо дитина плаче на це є свої причини.

33. Молодь повинна завжди задовольняти будь-які прохання і дивацтва людей похилого віку.

34. Мені хотілося б розібратися чому деякі мої однокласники були задумливі.

35. Безпритульних домашніх тварин слід відловлювати і знищувати.

36. Якщо мої друзі починають обговорювати зі мною свої особисті проблеми я стараюся перевести тему.

Обробка результатів.

Слід починати з визначення достовірності даних. Для цього необхідно підрахувати скільки відповідей певного типу дано на вказаний номер твердження опитувальника:

«не знаю»: 2, 4, 16, 18, 33;

«завжди або так»: 2, 7, 11, 13, 16, 18, 23.

- Крім того, слід виявити, скільки раз відповідь типу «завжди» або «так» отриманими на два твердження в наступних парах:

7 і 17; 10 і 18; 17 і 31; 22 і 35; 34 і 36;

- скільки раз відповідь типу «завжди» або «так» отримана для одного із тверджень, а відповідь типу «ніколи» або «ні» для іншого в наступних парах: 3 і 36; 1 і 3; 17 і 28.

Після цього додаються результати окремих підрахунків.

Якщо загальна сума 5 або більше, то результат дослідження недостовірний;

При сумі, рівній 4, результат сумнівний;

Якщо ж сума не більше 3, результат дослідження може бути визнаний достовірним.

При не достовірних і сумнівних результатах доцільно, якщо це можливо, в'яснити причини відношення досліджуваного до дослідження. Слід мати на увазі, що крім небажання обстежитися або прагнення навмисно давати суперечливі, не щирі відповіді, не достовірні результати можуть бути обумовлені, наприклад, порушення деяких психічних функцій, з розвитку, а також соціальним інфантилізмом.

При достовірних результатах дослідження подальша обробка даних направлена на отримання кількісних показників емпатії і її рівня.

Єдина метрична уніполярна шкала інтервалів дозволяє, користуючись ключем-де-шифратором, отримати характеристику емпатії на підставі даних, які представляють всі діагностичні шкали і дають характеристику окремих складових емпатії.

Ключ

Рівень	Кількість балів	
	за шкалами	всього
Дуже високий	15	82-90
Високий	13-14	63-81
Середній	5-12	37-62
Низький	2-4	12-36
Дуже низький	0-1	5-11

Зіставте результат зі шкалою розвиненості емпатійних тенденцій.

шкала		номер затвердження
номер	прояв емпатії	
1	Батькам	10, 13, 16
2	Тваринам	19, 22, 26
3	Людям похилого віку	2, 5, 8
4	Дітям	25, 29, 32
5	Героям художнього прояву	9, 12, 15
6	Незнайомим або мало знайомим людям	21, 24, 27

За допомогою таблиці на підставі отриманих бальних оцінок діагностується рівень емпатії по кожній зі складових і в цілому.

Рівневі характеристики емпатії:

82 до 90 балів - це дуже високий рівень емпатійності. У вас болісно розвинено співпереживання. В спілкуванні ви, як баромет, тонко реагуєте на настрій спірозмоника, який ще не встиг сказати, а ні слова. Вам важко через те, що оточуючі використовують вас в якості громовідводу, обрушуючи на вас свій емоційний стан. Ви погано відчуваєте себе в присутності «важких» людей. Дорослі і діти охоче довіряють вам свої таємниці і йдуть за порадою. Часто відчувають комплекс провини, побоюючись завдати людям клопоти; не тільки словом, даже поглядом боїться зачепити їх. Переживання за рідних і близьких не покидає вас. В той же час ви також дуже ранимі. Можете страждати при побаченні покаліченої тваринки або не знаходите собі місця через випадкового холодної зустрічі шефа. Ваша вразливість часом довго не дає заснути. Перебуваючи в засмучених відчуттях, ви потребуєте в емоційній підтримці зі сторони. При такому відношенні до життя ви близькі до невротичних зривів. Потурбуйтеся про своє психічне здоров'я.

63 - 81 бали. Високий рівень розвитку емпатії. Такі особи з непідробним інтересом ставляться до людей, їх подобається «читати» інших, заглядати в їх майбутнє. Вони емоційно чуйні, швидко встановлюють контакти та знаходять спільну мову. Оточуючі цінують їх за щиросердність. Вони намагаються не

допускати конфліктів, знаходити компромісні рішення. Добре переносять критику на свою адресу. В оцінці подій більше довіряють своїм почуттям та інтуїції, ніж аналітичним висновкам. Віддають перевагу праці з людьми, ніж поодиноці. Постійно потребують схвалення своїх дій з боку оточуючих.

37 - 62 балів. Середній рівень розвитку емпатії. Таких осіб можна віднести до числа «товстошкірих», утім, як і до особливо чутливих осіб. У взаєминах із людьми міркує про них насамперед по вчинках, менше цікавлячись мотивами останніх. Здебільш тримають виявлення своїх емоцій під контролем. Уважні до співрозмовника, намагаються зрозуміти, що стоїть за його словами, однак при зайвому виявленні ним почуттів утрачають терпіння. У них немає розкнутості почуттів, що заважає повноцінному сприйняттю оточуючих та є перешкодою у становленні повноцінних взаємин співробітництва з іншими.

12 - 36 балів. Низький рівень розвитку емпатії. Ця категорія осіб відчуває суттєві труднощі у встановленні контактів з оточуючими, їм дискомфортно в гучних компаніях. Для них незрозумілі емоційні прояви зі сторони оточуючих, вони ставляться до них з іронією. Таким особам часто важко першими розпочати розмову, особливо з незнайомими людьми. Їх взаємини з оточуючими формалізовано, побудовано за статусно-рольовим принципом.

11 балів і менше. Дуже низький рівень розвитку емпатії. Надмірна центрація на власній персоні створює труднощі у порозумінні з оточуючими. Прихильники точних формулювань і раціональних вирішень. Віддають перевагу роботі, де контакти з людьми зведено до мінімуму. Можуть бути високопродуктивними в індивідуальній роботі, однак у взаємодії з іншими виглядають далеко не у кращому світлі. Болісно сприймають критику на свою адресу.

Література

1. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.

Лабораторна робота № 10

Тема: ДІАГНОСТИКА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: визначити переважаючий тип відносин до людей завдяки самооцінці та взаємній оцінці особистості.

Використовувані матеріали:

1) Методика діагностики міжособистісних відносин Т.Лірі.

Хід роботи:

1. Одержати стимульний матеріал та бланк методики: методики діагностики міжособистісних відносин Т.Лірі.
2. Оцінити запропоновані твердження методик.
3. Обрахувати профіль особистості.
4. Співставити самооцінку наявних особливостей особистості з експертною оцінкою.
6. На основі проведеного дослідження оформити письмовий звіт.
7. Сформулювати висновки за результатами проведеного дослідження.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

При дослідженні міжособистісних відносин найбільше часто виділяються два фактори: *домінування-підпорядкування* й *дружелюбність-агресивність*. Саме ці фактори визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття. Вони названі М. Аргайлом у числі головних компонентів при аналізі стилю міжособистісної поведінки й за змістом можуть бути співвіднесені з двома головними осями семантичного диференціала Ч. Оттуда: *оцінки й сили*.

У багаторічному дослідженні, проведеному американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза, поведінка члена групи оцінюється за двома змінними, аналіз яких здійснюється в тривимірному просторі, утвореному трьома осями: *домінування-підпорядкування*, *дружелюбність – агресивність*, *емоційність – аналітичність*.

Проведення дослідження:

Про рівень прояву того чи іншого переважаючого типу відносин до людей можна визначити за сукупними показниками. За результатами методики діагностовані малюють графік профілю особистості, в якому зображають сукупні показники результатів самооцінки та експертної оцінки.

Інструкція для учасників: читаючи твердження, «+» позначити ті якості, які найбільше Вам підходять; «-» – ті, які не підходять.

Текст опитувальника

1. Інші думають про нього прихильно

2. Справляє враження на оточуючих
3. Вміє розпоряджатися, наказувати
4. Вміє наполягти на своєму
5. Має почуття гідності
6. Незалежний
7. Здатний сам про себе подбати
8. Може проявляти байдужість
9. Здатний бути суворим
10. Вимогливий, але справедливий
11. Може бути щирим
12. Критичний до інших
13. Любить поплакатися
14. Часто сумний
15. Здатний проявляти недовіру
16. Часто розчаровується
17. Здатний бути критичним до себе
18. Здатний визнати свою неправоту
19. Охоче підкоряється
20. Поступливий
21. Вдячний
22. Захоплюється, схильний до наслідування
23. Поважний
24. Шукає схвалення
25. Здатний до співпраці, взаємодопомоги
26. Прагне вжитися з іншими
27. Приязний, доброзичливий
28. Уважний, ласкавий
29. Делікатний
30. Підбадьорює інших
31. Чуйний до закликів про допомогу
32. Безкорисливий
33. Здатний викликати захоплення
34. Користується повагою інших
35. Має талант керівника
36. Любить відповідальність
37. Впевнений у собі
38. Самовпевнений, напористий
39. Діловий, практичний
40. Любить змагатися
41. Стійкий, наполегливий, там де треба
42. Невблаганний, але неупереджений
43. Дратівливий
44. Відкритий, прямолінійний
45. Не терпить, щоб їм командували
46. Скептичний

47. На нього важко справити враження
48. Образливий, делікатний
49. Легко бентежиться
50. Невпевнений у собі
51. Поступливий
52. Скромний
53. Часто звертається за допомогою до інших
54. Дуже шанує авторитети
55. Охоче приймає поради
56. Довірливий і прагне радувати інших
57. Завжди люб'язний у взаєминах з іншими
58. Цінує думку оточуючих
59. Товариський, злагідний
60. Добросердечний
61. Добрий, вселяє впевненість
62. Ніжний, м'якосердий
63. Любить піклуватися про інших
64. Безкорисливий, щедрий
65. Любить давати поради
66. Справляє враження впливової людини
67. Любить керувати та давати вказівки
68. Владний
69. Хвалькуватий
70. Гордовитий і самовдоволенний
71. Думає тільки про себе
72. Хитрий, розважливий
73. Нетерпимий до помилок інших
74. Корисливий
75. Відвертий
76. Часто недружелюбний
77. Озлоблений
78. Скаржник
79. Ревнивий
80. Довго пам'ятає образи
81. Звинувачує самого себе
82. Сором'язливий
83. Безініціативний
84. Лагідний
85. Залежний, несамостійний
86. Любить підкорятися
87. Віддає іншим право приймати рішення
88. Легко потрапляє в халепу
89. Легко потрапляє під вплив друзів
90. Готовий довіритися будь-кому
91. Схильний бути прихильним до всіх

92. Всім симпатизує
93. Прощає всіх
94. Переповнений надмірним співчуттям
95. Великодушний, терпимий до недоліків
96. Прагне протегувати
97. Прагне до успіху
98. Чекає захоплення від кожного
99. Розпоряджається іншими
100. Деспотичний
101. Сноб, судить про людей лише за рангом і достатку
102. Марнославний
103. Егоїстичний
104. Холодний, черствий
105. В'їдливий, глузливий
106. Злий, жорстокий
107. Часто гнівливий
108. Байдужий
109. Злопам'ятний
110. Virізняється духом протиріччя
111. Впертий
112. Недовірливий, підозрілий
113. Боязкий
114. Сором'язливий
115. Відрізняється надмірною готовністю підкорятися
116. М'якотілий
117. Майже ніколи нікому не заперечує
118. Нав'язливий
119. Любить, щоб його опікали
120. Надмірно довірливий
121. Прагне знайти прихильність кожного
122. З усіма погоджується
123. Завжди доброзичливий
124. Любить всіх
125. Дуже поблажливий до оточуючих
126. Намагається втішити кожного
127. Піклується про інших на шкоду собі
128. Псує людей надмірною добротою

Обробка даних проводиться за кожною октант згідно ключа:

1. **Авторитарний:** 1 - 4, 33 - 36, 65 - 68, 97 - 100.
2. **Егоїстичний:** 5 - 8, 37 - 40, 69 - 72, 101 - 104.
3. **Агресивний:** 9 - 12, 41 - 44, 73 - 76, 105 - 108.
4. **Підозрілий:** 13 - 16, 45 - 48, 77 - 80, 109 - 112.
5. **Підпорядковується:** 17 - 20, 49 - 52, 81 - 84, 113 - 116.
6. **Залежний:** 21 - 24, 53 - 56, 85 - 88, 117 - 120.

7. **Доброзичливий:** 25 - 28, 57 - 60, 89 - 92, 121 - 124.
8. **Альтруїстична:** 29 - 32, 61 - 64, 93 - 96, 125 - 128.

За допомогою формул визначаються показники за двома основними параметрами «Домінування» і «Дружелюбність»:

$$\text{Домінування} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$$

$$\text{Дружелюбність} = (VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$$

Таким чином, система балів з 16 міжособистісним змінним перетворюється в два цифрові індекси, які характеризують уявлення суб'єкта за зазначеними параметрами.

У результаті проводиться аналіз особистісного профілю - визначаються типи ставлення до оточуючих.

Інтерпретація результатів

Максимальна оцінка рівня - 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносини:

0-4 бали - низький:	адаптивна поведінка екстремальна поведінку схильність до патологічної поведінки
5-8 балів - помірний:	
9-12 балів - високий:	
13-16 балів - екстремальний:	

Позитивне значення результату, отриманого за формулою "домінування", свідчить про виражене прагнення людини до лідерства у спілкуванні, до домінування. Негативне значення вказує на тенденцію до підпорядкування, відмови від відповідальності й позиції лідерства.

Позитивний результат за формулою «дружелюбність» є показником прагнення особистості до встановлення доброзичливих відносин і співпраці з оточуючими. Негативний результат вказує на прояв агресивно-конкурентної позиції, що перешкоджає співпраці та успішній спільній діяльності. Кількісні результати є показниками ступеня вияву цих характеристик.

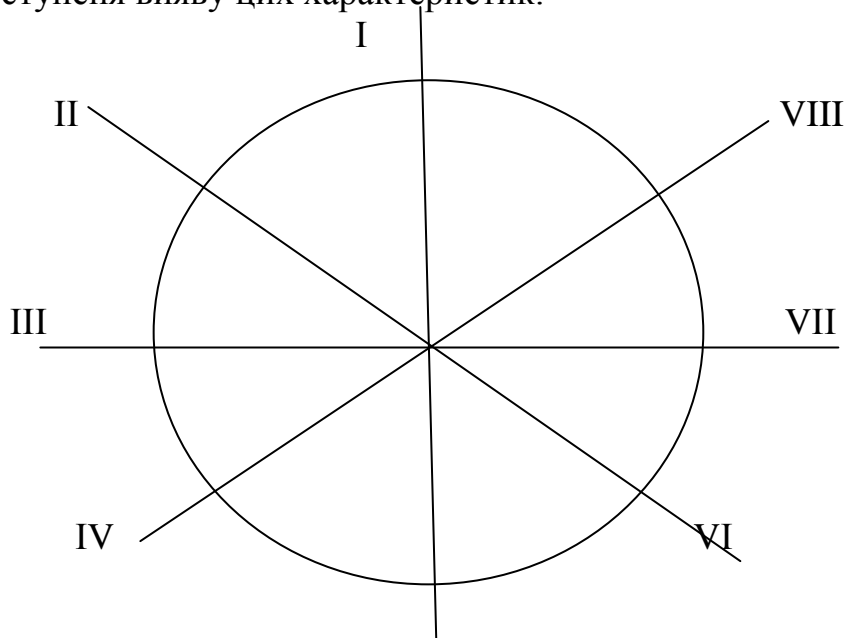


Рис.1 Графічне зображення результатів діагностованого

Найбільш заштриховані на профілі октанти відповідають переважаючим стилям міжособистісних відносин індивіда. Характеристики, що не виходять за межі 8 балів, властиві гармонійним особистостям. Показники, що перевищують 8 балів, свідчать про акцентуації властивостей, що виявляються певним октантом. Бали, що сягають рівня 14-16, свідчать про труднощі соціальної адаптації. Низькі показники за всіма октантами (0-3 бали) можуть бути результатом скритності і нещирості випробуваного.

Перші чотири типи міжособистісних відносин (октанти 1-4) характеризуються тенденцією до лідерства і домінування, незалежністю думки, готовністю відстоювати власну точку зору в конфлікті. Інші чотири октанта (5-8) – відображають переважання конформних установок, невпевненість у собі, податливість думці оточуючих, схильність до компромісів.

В цілому інтерпретація даних повинна орієнтуватися на переважання одних показників над іншими і в меншій мірі - на абсолютні величини. В нормі зазвичай не спостерігаються значні розбіжності між «Я» актуальним і ідеальним. Помірна розбіжність може розглядатися як необхідна умова самовдосконалення.

Незадоволеність собою частіше спостерігається у осіб із заниженою самооцінкою (5,6,7 октанти), а також у осіб, що знаходяться в ситуації тривалого конфлікту (4 октанта). Переважання одночасно 1 і 5 октанти властиво особам із проблемою хворобливого самолюбства, авторитарності, 4 і 8 – конфліктом між прагненням до визнання групою і ворожістю, тобто проблема пригніченої ворожості, 3 і 7 – боротьба мотивів самоствердження і афіліації, 2 і 6 – проблема незалежності-подпорядкування, що виникає в складній службовій або іншій ситуації та змушує коритися всупереч внутрішньому протесту.

Особи, у яких виявляються домінантні, агресивні і незалежні риси поведінки, значно рідше виявляють невдоволення своїм характером і міжособистісними стосунками, проте і у них може виявлятися тенденція до вдосконалення свого стилю міжособистісної взаємодії з оточуючими. При цьому зростання показників того чи іншого октанта визначить напрям, за яким потрібно самостійно рухатися особистості з метою самовдосконалення.

Типи міжособистісних стосунків

I. Авторитарний

13-16 – диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Навколишні відзначають цю владність, але визнають її.

9-12 – домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0-8- упевнена в собі людина, але не обов'язково лідер, завзятий і наполегливий.

II. Егоїстичний

13-16 – прагне бути над усіма, але одночасно в стороні від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний. Труднощі перекладає на оточуючих, сам відноситься до них дещо відчужено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.

0-12 – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний

13-16 – жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, жорсткий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.

9-12 – вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, глузливий, іронічний, дратівливий.

0-8 – впертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

IV. Підозрілий

13-16 – відчужений по відношенню до ворожого і зліго світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно на всіх скаржиться, всім незадоволений (шизоїдний тип характеру).

9-12 – критичний, нетовариський, відчуває труднощі у інтерперсональних контактах через невпевненість в собі, підозрілості і боязні поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований в людях, потайний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

0-8 – критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і оточуючих людей.

V. Підпорядковується

13-16 – покірний, схильний до самоприниження, слабовольний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

9-12 – сором'язливий, лагідний, легко ніяковіє, схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

0-8 – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний

13-16 – різко невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з будь-якого приводу, тому залежний від інших, від чужої думки.

9-12 – слухняний, боязливий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.

0-8 – конформний, м'який, очікує допомоги і порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий.

VII. Доброзичливий

9-16 – доброзичливий і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, "бути хорошим" для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп, має розвинені механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0-8 – схильний до співробітництва, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути у згоді з думкою оточуючих, свідомо конформний, слідує умовностям, правилам і принципам

"хорошого тону" у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний

9-16 – гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі і занадто активний стосовно оточуючих, приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня "маска", що приховує особистість протилежного типу).

0-8 – відповідальний стосовно людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє у співчутті, симпатії, турботі, ніжності, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

Література

1. Словарь психолога-практика [Текст] : словарь / Сост. С. Ю. Головин. – Минск : Харвест, 2001. – С.686-687. (Б-ка практической психологии).
2. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

Лабораторна робота № 11-14

Тема: ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ У ГРУПІ ЗА ДОПОМОГОЮ СОЦІОМЕТРІЇ

Мета заняття: засвоєння студентами масиву практичних знань та умінь, що стосуються проведення соціометричного обстеження, і обробка його результатів.

Структура звіту

1. Титульна сторінка.
2. Список групи.
3. Характеристика групи.
4. Тема, мета, об'єкт, предмет, теоретична довідка, процедура дослідження, обробка даних та інтерпретація результатів.
5. Соціоматриця невпорядкована.
6. Соціоматриця первинних груп.
7. Соціограма позитивних виборів.
8. Соціограма взаємних позитивних виборів.
9. Соціограма негативних виборів.
10. Соціограма взаємних негативних виборів.
11. Індивідуальні індекси.
12. Групові індекси.
13. Аутосоціоматриця.

14. Аутосоціограма.
15. Референтоматриця.
16. Референтограма.
17. Комплексний аналіз даних
18. Бланки дослідження.

Обладнання: міліметровий папір, циркуль, олівці або ручки різних кольорів, калькулятор, список членів групи.

Теоретична довідка:

Соціометрія – це соціально-психологічний метод дослідження системи особистих взаємовідносин у групі, організації. Що передбачає спровокований дослідником вибір досліджуваними інших членів групи для різних сфер діяльності.

Переваги методу:

- один із небагатьох методів, що дозволяє вивчати взаємовідносини;
- результати у формі кількісних індексів у сфері, що традиційно не формалізувалася;
- відносно простий як у проведенні, так і в аналізі результатів.

Недоліки методу:

- специфічність і ситуативність картини, що виставляється (фіксація переважно емоційних стосунків, що виражаються у симпатіях і антипатіях, не виявляються істинні мотиви виборів та ін.);
- можливість запланованого спотворення результатів в умовах неанонімного тесту;
- обмеженість можливостей через динамічність стосунків, які важко уявити.

Соціометрія дає змогу виявити:

- стан міжособистісних стосунків і на їх основі – неформальну структуру (мікрогрупи, неформальних лідерів, соціометричний статус кожного індивіда, потребу у спілкуванні, психологічну сумісність з іншими);
- оцінити авторитет керівників різного рівня, виявити їхнє місце у неформальній структурі організації, групи;
- виявити рівень групової згуртованості організації та її підрозділів;
- виконати психотерапевтичну функцію (участь у соціометричному опитуванні спонукає досліджуваних до аналізу своїх стосунків з іншими і нерідко стимулює коригування власної поведінки).

Соціометрія є засобом отримання даних про те, як члени деякої групи ставляться один до одного на основі взаємних симпатій чи антипатій. Методика дозволяє здійснити моментальний зріз із динаміки групових стосунків, щоб потім використовувати отримані результати для переструктурування груп, підвищення їх згуртованості та ефективної діяльності.

Соціометричний статус – це характеристика позиції людини у групі, у ньому відображається ступінь впливу людини, її здатність до лідерства. Визначається на основі оцінок її місця і ролі у групі.

Соціометричні статуси можуть бути високими, низькими, середніми, позитивними, негативними. Ієрархічна градація психологічних статусів така:

- лідери;
- ті, кому надають перевагу;
- ті, кому не надають перевагу;
- аутсайдери.

Соціометричний критерій – конкретна ситуація вибору, яка формулюється у вигляді письмового чи усного запитання до всіх учасників діагностичної процедури.

Вибір – одиниці аналізу і виміру в соціометрії. Виражає індивідуальні установки людини стосовно взаємодії з іншими членами групи в певних ситуаціях. Є показником симпатії чи антипатії.

Критерієм вибору є бажання людини спільно з кимось щось робити (у праці, навчанні, відпочинку). Чим важливіша для людини діяльність, для якої здійснюється вибір партнера, тим сильніший критерій вибору. Формулюючи критерій вибору, важливо керуватися двома принципами:

- критерій має бути пов'язаний з особливо значимими і характерними для групи ситуаціями спілкування;
 - в основі критерію має бути емоційно важливий для групи ситуаціями спілкування;
 - в основі критерію має бути емоційно важливий для групи момент стосунків;
- Критерій вибору спрямований на виявлення емоційних зв'язків (ділові, комунікативні). Наприклад:
- до думки яких членів вашого колективу ви завжди прислухаєтесь?
 - хто з членів вашого колективу, на вашу думку, найкраще справився б з обов'язками керівника?
 - з ким би ти пішов у розвідку?
 - з ким би ти хотів готуватися до контрольної роботи?
 - кого би ти запросив на свій День народження?

Порядок дослідження: перед початком дослідження – інструктаж (соціометрична розминка). У ході інструктажу слід пояснити групі мету дослідження, підкреслити важливість його результатів для групи, показати, як виконувати завдання, гарантувати збереження таємниці відповідей.

Приблизний текст інструкції: Під час формування вашої групи не могли бути враховані ваші побажання, оскільки ви були недостатньо знайомі один із одним. Наразі взаємовідносини у групі достатньо визначились, і для вас, і для вашого керівництва вигідно враховувати ваші побажання у процесі організації

діяльності вашого колективу. Намагайтеся бути щирими у ваших відповідях. Ми гарантуємо збереження таємниці індивідуальних відповідей. Вам будуть запропоновані питання, що стосуються взаємовідносин у групі. Наприклад, із ким би ви хотіли піти на екскурсію по місту? Візьміть чистий аркуш паперу. Зверху напишіть своє прізвище. Розділіть аркуш вертикальною лінією. Зліва від неї напишіть прізвища тих членів групи, кого ви вибираєте, справа – тих, кого би ви не хотіли вибирати. Число виборів необмежене. Працюйте самостійно. Обговорювати відповіді, заглядати в аркуші сусіда по парті не варто – це не контрольна робота, а особиста точка зору кожного з вас, якою ви, до речі, не зобов'язані ділитися.

Основні правила тестування:

- встановити довірливі стосунки з групою;
- пояснити мету проведення соціометричного тестування;
- підкреслити важливість і значення самостійності та секретності під час відповідей;
- гарантувати збереження таємниці відповідей;
- перевірити правильність і однозначність розуміння питань, включених у тест;
- показати точно і ясно техніку запису відповідей;
- уникати варіантів на зразок ‘усіх’ і ‘нікого’;
- мінімальна кількість критеріїв: 1 позитивний (+) і 1 негативний (-). Максимальна кількість критеріїв для дітей та підлітків – 1 – 3, для студентів – 2 – 4, для дорослих – не більше 7.

Картка опитування – це бланк із двома перпендикулярними лініями, розділений на чотири рівні частини (див. табл. 1).

Таблиця 1

Бланк соціометричного опитування

Кого би Ви запросили на день народження? (В) 1. 2. 3.	Кого би Ви не запросили на день народження?(З) 1. 2. 3.
Хто запросив би на день народження Вас? (В') 1. 2. 3.	Хто не запросив би Вас на день народження? (З') 1. 2. 3.

На зворотній стороні вказується прізвище досліджуваного та загальне формулювання критерію, за яким здійснюється вибір.

ОБРОБКА ДАНИХ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

1. Побудова соціоматриці

СОЦІОМАТРИЦЯ – таблиця, в яку вносять результати опитування.

Порядок складання неупорядкованої матриці:

Головна соціоматриця будується на міліметровому папері. Члени групи позначаються буквами алфавіту чи порядковими номерами, які розміщуються по вертикалі (хто вибирає) та по горизонталі (кого вибирають). Проводиться діагональ, яка перекреслює ті квадрати, де той, хто вибирає, міг би відмітити себе. Цю альтернативу виключено.

Кожна клітинка на міліметровому папері поділяється на чотири мікроклітинки. Результати дослідження проектуються у неї відповідно до заповненого бланка.

У рядах цифрами “1”, “2”, “3” відмічаються всі вибори, які по чергово зробили досліджувані. Для того, щоб уникнути плутанини, відповіді на кожне з підпитань критерію вибору проставляються ручками (олівцями) різних кольорів у відповідних мікро- клітинках.

Таблиця 2

Порядок занесення результатів соціометрії у соціоматрицю

Вибір (В) - синій	Заперечення (З) - червоний
Передбачений вибір (В') - зелений	Передбачене заперечення (З') - чорний

Взаємні вибори і заперечення у соціоматриці обводяться кружечками.

По краях матриці відбувається відповідне підсумовування: кількості позитивних, негативних, взаємних виборів та заперечень.

Умовні позначення:

В – відданий вибір

—

В – отриманий вибір

В' – відданий передбачений вибір

В» – віддане виправдане передбачення з вибору

'В - отриманий передбачений вибір

«В – отримане виправдане передбачення з вибору

—

В - взаємний вибір

З – віддане заперечення

З̄ – отримане заперечення

З' – віддане передбачене заперечення

З» – віддане виправдане передбачення із заперечення

'З – отримане передбачене заперечення

«З – отримане виправдане передбачення із заперечення

—

З – взаємне заперечення

Незаповнена головна соціоматриця (для 10 осіб) має такий вигляд (див. табл. 3):

Таблиця 3

Незаповнена головна соціоматриця

Прізвище	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	B	\bar{B}	B'	B»	3	$\bar{3}$	3'	3»	
	1	■																		
	2		■																	
	3			■																
	4				■															
	5					■														
	6						■													
	7							■												
	8								■											
	9									■										
	10										■									
	B																			
	\bar{B}																			
	B'																			
	«B																			
	$\bar{3}$																			
	3'																			
	«3																			

Порядок складання впорядкованої матриці: із неупорядкованої матриці вибирають будь-яке число, яке має взаємний вибір. Його порядковий номер і прізвище заносять у 1-й рядок матриці. Цей же номер проставляють у першій клітинці зверху. Потім з 1-ї матриці вибирають тих, хто знаходиться у взаємному виборі з занесеним у перший рядок. Його порядковий номер і прізвище записують у другий рядок. Цей же номер заносять зверху у 2-гу колонку. У відповідні клітинки матриці записується знак (+). Того, хто не має взаємного вибору, записують в кінці матриці. Занести всі позитивні вибори всіх членів групи (невзаємні), позначивши їх знаком «+». Взаємні вибори обвести кружечками. Позначити межі мікрогруп.

Незаповнена упорядкована соціоматриця (матриця первинних груп) має такий вигляд (див. табл. 4):

Таблиця 4

Незаповнена упорядкована соціоматриця

№																				
	■																			
		■																		
			■																	
				■																
					■															
						■														
							■													
								■												
									■											
										■										
											■									
												■								
													■							
														■						
															■					
																■				

2. Побудова соціограми

СОЦІОГРАМА – спеціальний графік, малянок, діаграма, що зображає цілісну картину взаємовідносин, взаємних і односторонніх виборів та відхилень, зроблених у ході дослідження, проведеного за допомогою соціометричної методики.

Соціограма-мішень – сукупність концентричних кіл, всередині яких розміщуються умовні позначення членів досліджуваної групи відповідно до числа отриманих виборів.

Розрахунок індексів

Персональні соціометричні індекси

Індекс соціометричного статусу особистості визначає неформального лідера групи:

$$C_I = \frac{\bar{B} + \bar{3}}{N - 1}$$

Індекс позитивного соціометричного статусу особистості визначає позитивного неформального лідера групи:

$$C_I^+ = \frac{\bar{B}}{N - 1}$$

Індекс негативного соціометричного статусу особистості визначає негативного неформального лідера групи:

$$C_I^- = \frac{\bar{3}}{N - 1}$$

Індекс соціометричної експансії характеризує тип та інтенсивність групової взаємодії:

$$E_j = \frac{B + 3}{N - 1}$$

Індекс позитивної соціометричної експансії характеризує бажання членів групи співпрацювати один з одним:

$$E_j^+ = \frac{B}{N - 1}$$

Індекс негативної соціометричної експансії характеризує небажання членів групи співпрацювати один з одним:

$$E_j^- = \frac{3}{N - 1}$$

Індекс соціометричної конформності визначає, наскільки та чи інша особа враховує думку групи:

$$X_1 = \frac{B' + 3'}{N - 1}$$

Індекс позитивної соціометричної конформності визначає бажання члена групи враховувати думку групи:

$$X_1^+ = \frac{B'}{N - 1}$$

Індекс негативної соціометричної конформності визначає небажання члена групи враховувати думку групи:

$$X_1^- = \frac{3'}{N - 1}$$

Індекс обсягу взаємодії вказує на стосунки між обраними та обираючими:

$$V_j = \frac{(\bar{B} + \bar{3}) + (B + 3)}{N - 1}$$

Індекс величини самооцінки вказує на те, наскільки цінує себе особистість у групі:

$$M_j = \frac{B + 3}{N - 1}$$

Індекс адекватності самооцінки визначає, наскільки адекватно кожен член групи усвідомлює своє становище у групі:

$$W_j = \frac{''B + ''3}{'B + '3}$$

Групові соціометричні індекси

Індекс групової згуртованості визначає, наскільки згуртованою є група:

$$G_I = \frac{\sum \bar{B}}{\frac{1}{2} N(N - 1)}$$

Індекс групової експансії вказує на широту спілкування між членами групи:

$$E_N = \frac{\sum B + \sum 3}{N}$$

Індекс позитивної групової експансії характеризує інтенсивність позитивної взаємодії між членами групи:

$$E_N^+ = \frac{\sum B}{N}$$

Індекс негативної групової експансії характеризує інтенсивність негативної взаємодії між членами групи:

$$E_N^- = \frac{\sum \bar{3}}{N}$$

Індекс групової інтеграції показує, наскільки інтегрованою є група залежно від кількості осіб із нульовим статусом (N_0 – кількість осіб без виборів і заперечень):

$$I_N = 1 - \frac{N_0}{N - 1}$$

Індекс соціометричної когерентності визначає, наскільки люди сприймають інших членів групи як елементи єдиної групової структури:

$$K = \frac{\sum \bar{B} + \sum \bar{3}}{N(N - 1)}$$

Індекс позитивної соціометричної когерентності вказує, наскільки люди схильні сприймати позитивно інших членів групи:

$$K^+ = \frac{\sum \bar{B}}{N(N - 1)}$$

Індекс негативної соціометричної когерентності вказує, наскільки люди схильні сприймати негативно інших членів групи:

$$K^- = \frac{\sum \bar{3}}{N(N - 1)}$$

Індекс конфліктності вказує на рівень конфліктності між членами групи:

$$V_N = \frac{\sum \bar{3}}{N(N - 1)}$$

Індекс референтності показує тісноту зв'язків між елементами ядра групи:

$$V = \frac{\sum \bar{B}}{\sum \bar{B}}$$

Індекс групової стійкості показує, наскільки група є стійкою в плані збереження своєї структури:

$$S_N = \frac{1}{\sum \bar{B}}$$

Важливо!

Усі негативні соціометричні індекси вносяться у матрицю індексів та використовуються для подальших розрахунків як взаємні величини.

Усі групові соціометричні індекси подають як відсотки.

Література

1. Битянова М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – С.259 – 269, 511 – 536. ISBN: 978-5-91180-703-0.
2. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 90 – 98.
3. Гречихин В. Г. Лекции по методике и технике социологических исследований / В. Г. Гречихин. – М.: Изд-во Моск. гос. ун-та, 1988. – С. 148-163.
4. Коломинский Я. Л. Психология детского коллектива / Я. Л. Коломинский // 2-е изд., доп. и перераб. – Минск: Народная асвета, 1984. – С.46 – 67.
5. Морено Я. Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе / Я. Л. Морено // Пер. с англ. А. Боковикова, под научной редакцией Золотовицкого Романа Александровича (инициатора издания). — Москва: Академический Проект, 2001. – 320с. ISBN 5-8291-0110-6.
6. Реан А. А. Социальная педагогическая психология / А. А. Реан, Я. Л. Коломинский . – СПб. : Издательство «Питер», 2000.– С. 106 – 126: Серия «Мастера психологии».
7. Римская Р. Практическая психология в тестах, или как научиться понимать себя и других / Р. Римская, С. Римский. – М.: Изд-во «АСТ-Пресс», 2003. – 408с. ISBN: 978-5-462-00741-5.
8. Семиченко В.А. Психология социальных отношений [Текст] : модульный курс (лекции, практические занятия, задания для самостоятельной работы) для преподавателей и студентов / В. А. Семиченко. - К. : Магістр-S, 1999. - С. 83 – 95.
9. Урбанович А. А. Психология управления: учебно-методическое

пособие / А. А. Урбанович. – Минск: Харвест, 2001. – 640 с.

10. Шпалінський В. В. Психологія управління [Текст] : навч. посіб. / В. В. Шпалінський, К. А. Помазан // М-во освіти і науки України, Харк. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. - Х. : Ранок : Веста, 2002. – С. 100 – 105.

11. Ядов В. А. Социологическое исследование : методология, программа, методы / В. А. Ядов. – М.: Наука, 1972. – С. 178 – 184.

Лабораторна робота № 15-16

Тема: ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ У ГРУПІ ЗА ДОПОМОГОЮ АУТОСОЦІОМЕТРІЇ ТА РЕФЕРЕНТОМЕТРІЇ

Мета заняття: засвоєння студентами масиву практичних знань і умінь, котрі стосуються проведення аутосоціометричного й референтометричного обстеження та обробки його результатів.

Теоретична довідка:

АУТОСОЦІОМЕТРІЯ - метод вивчення взаємовідносин та їх усвідомлення, при яких досліджувані самі “вимірюють” взаємні стосунки членів групи один до одного і до себе особисто. В ході виконання цієї методики досліджувані мають можливість:

- передбачати становище всіх членів групи у системі міжособистісних взаємовідносин;

- визначити своє становище у системі міжособистісних відносин;

- визначити своє ставлення до членів групи;

- виявити їхнє ставлення до себе.

Процедура дослідження: Може відбуватися за допомогою незаповненої соціограми (А) чи незаповненої соціоматриці (Б).

А) Інструкція: Розмістіть усіх своїх одногрупників згідно зі становищем, яке вони, на вашу думку, займають. Не бійтеся помилитися. Йдеться саме про вашу думку, а вона може бути суб'єктивною. Місце на соціограмі залежить від того, наскільки цій людині симпатизують її партнери зі спілкування і взаємодії. При цьому якщо людині симпатизує абсолютна більшість групи, то відповідний її прізвищу порядковий номер вписується у центральне коло; якщо людині симпатизує багато одногрупників — її порядковий номер у списку фіксується на другій від центру орбіті; якщо людині симпатизують лише деякі члени групи, то її номер розміщується на третій орбіті; якщо людина нікому в групі не симпатична -- її місце на четвертій, зовнішній орбіті соціограми.

Не забудьте поставити свій номер у відповідну точку схеми. Після цього поєднайте номери, що означають одногрупників, взаємовідносини яких ви знаєте, відповідними лініями: пряма лінія між номерами означає, що люди симпатизують один одному, лінія зі стрілкою – симпатія без взаємності, штрихова лінія – взаємну

антипатію, штрихова зі стрілкою – антипатія без взаємності.

Не забудьте позначити своє ставлення до одногрупників і їхнє ставлення до вас.

Молодшим школярам можна запропонувати кольорову соціограму: центральне коло – червоне, друге – зелене, потім – жовте і сіре.

У вступному слові варто зробити акцент на важливості соціально-психологічної спостережливості. Наприклад: “Для того, щоб міжособистісні стосунки були хорошими, необхідно навчитися їх правильно оцінювати, розуміти своє ставлення до товаришів, а їхнє – до вас. Завдання показує, наскільки добре ви розбираєтесь у стосунках і тренує цю здатність». Зробити наголос на конфіденційності результатів.

Б) Інструкція: Перед вами список групи, що нагадує таблицю спортивних змагань. Позначте знаком «+» своє позитивне ставлення до одногрупників, а знаком «-» – негативне. Знак необхідно поставити на перехресті горизонтальної лінії клітинок вашого номера з вертикальними лініями номерів тих людей, яких ви обираєте. Далі слід заповнити таблицю за всіх одногрупників. Для цього вам потрібно уявити собі, кого, на вашу думку, виберуть інші. Їх передбачені вибори слід позначити так само, як ви позначили свій вибір – на перехресті горизонтальної лінії того, хто вибирає, і вертикальної того, кого вибирають. За кожного одногрупника ви робите 3 вибори.

Отже, в інструкції вказуються:

- критерій соціометричного вибору;
- ставити знак «+» для позначення вибору;
- ставити знак «-» для позначення заперечення;
- заповнити таблицю за кожного з членів групи (уявити, як би він це зробив);
- у кожній горизонтальній лінії має стояти не більше ніж 3 «+» і 3 «-».

Як результат ми отримуємо уявлення про аутосоціометричний статус кожного досліджуваного, що є більш достовірним, ніж простий соціометричний статус. Якщо при звичайній соціометричній процедурі кожен висловлює ставлення лише до частини членів групи, то тут відбувається ранжування всіх членів групи. З'являється можливість під час підрахунку персонального статусу кожної людини врахувати думку про нього всіх інших членів групи.

Обробка даних та інтерпретація результатів. Кожній орбіті соціограми приписується певне кількісне значення:

- центральне коло – 4 бали;
- друге коло – 3 бали;
- третє коло – 2 бали;
- четверте коло – 1 бал.

Далі підраховується число членів групи, які помістили цього індивіда на відповідній орбіті (дається йому певна кількість балів), і цей результат ділиться на кількість досліджуваних, що відреагували на індивіда (як правило, N-1).

Персональний соціометричний статус визначається за формулою:

$$S_i = \frac{4n_1 + 3n_2 + 2n_3 + 1n_4}{N - 1}$$

де n – число членів групи, що помістили певну людину на відповідну (1-шу, 2-гу, 3-тю, 4-ту) орбіту,

N — число членів групи, що в іяли участь в експерименті.

Аналіз даних за шкалою статусів:

I - 4—3,5 (найбільш високий);

II - 3,5 —2,5;

III - 2,5—1,5;

IV - 1,5—1.

Персональний уявний (рефлексивний статус) проставляється у таблиці на основі самовизначення досліджуваних: учневі, який поставив свій номер у центральне коло, приписується I статусна категорія, у друге - II, в третє і четверте кола – відповідно III і IV статусні категорії.

Визначення соціометричних установок. Соціометрична установка – це тенденція приписувати більшості членів групи певний соціометричний статус.

У ситуації аутосоціометричного експерименту досліджуваний за своїм вибором може приписати кожному зі своїх товаришів по групі будь-який з 4-х соціометричних статусів - від вищого I до нижчого IV. Теоретично він має можливість приписати усім найвищій чи найнижчій статуси. Практично таких крайнощів не буває. Досліджуваний рангує одногрупників відповідно до своїх уявлень про їхнє реальне становище у групі. При цьому може виявитися: 1) тенденція приписувати більшості своїх товаришів високий статус (розміщувати їхні символічні позначки у центральному і другому колах соціограми); 2) тенденція приписувати товаришам по групі низький статус (розташовувати їх у третьому і четвертому колах соціограми); 3) жодна з цих тенденцій може не проявитися (в I і II категоріях стільки ж номерів, скільки в III і IV): високі і низькі статуси приписуються однакової кількості членів групи.

Якщо учень приписує більшості товаришів по групі високий соціометричний статус (більше 50% розміщено в першому і другому колах соціограми), за ним закріплюється центрострімка соціометрична установка; учням, яких більшість товаришів по групі відносять до низьких статусних категорій (більше 50 % розміщено в третьому і четвертому колах соціограми), приписується центробіжна соціометрична установка; ті, хто порівну розподіляє своїх товаришів по групі і I-II і III-IV статусні категорії, можуть бути віднесені до нейтральної соціометричної установки.

Коефіцієнт усвідомлення стосунків у групі:

$$КУС = \frac{\text{Число вгаданих виборів}}{\text{загальне число передбачень}}$$

Коефіцієнт усвідомлення статусної структури:

$$\text{КУСС} = \frac{\text{Число правильно вгаданих статусів } 100 \%}{\text{число членів групи}} \times 100\%$$

Чим більше значення коефіцієнта, тим краще особа усвідомлює стосунки в групі. Менше значення свідчить про нерозвинутість рефлексії стосовно внутрішньогрупових подій.

Теоретична довідка:

РЕФЕРЕНТОМЕТРІЯ – методика, що дає змогу діагностувати стан міжособистісних взаємин; виявити ступінь значущості кожного члена групи для його товаришів по спільноті, виявити, з однієї сторони, тих, на чю думку в цій спільноті орієнтована більшість її членів, а з іншої – тих, чия позиція з того чи іншого питання всім байдужа.

РЕФЕРЕНТОМЕТРІЯ це вимір ціннісної значущості інших осіб.

РЕФЕРЕНТОМЕТРІЯ - відношення значущості, що пов'язує суб'єкта з іншою людиною чи групою людей. У психологічних дослідженнях було встановлено, що людина у своїй діяльності та поведінці орієнтується не лише на симпатії-антипатії до окремих людей, а й на колективні думки, цінності, співвідносить свої цілі, думки, оцінки з груповими. Це явище називають РЕФЕРЕНТНІСТЬ. Референтність розуміють як особливу якість особистості, що визначається мірою його значущості для іншої людини, групи людей. Об'єктом референтних відносин може бути людина, група, літературний герой. Референтність існує завжди у чиємусь сприйнятті та відображує зв'язки і стосунки суб'єктів, у ній зафіксована міра значущості певного суб'єкта чи групи для якоїсь певної особи.

На відміну від соціометрії, референтометрія дає змогу аналізувати більш глибокий шар міжособистісних стосунків, опосередкованих цілями, завданнями і змістом групової діяльності і міжособистісного спілкування, тобто явно ціннісними факторами.

Під час референтометрії неприпустимими є прямі запитання про те, хто з членів групи є найбільш значущим, оскільки деякі індивіди цього не усвідомлюють, а деякі не хочуть зізнаватися, що певною мірою залежать від думки, оцінки, ставлення якоїсь конкретної людини.

Процедура проведення включає два етапи:

- виявити думку членів групи з приводу значущої події або оцінити партнерів зі взаємодії (наприклад соціометрія). Вимоги: анонімність та висока значущість об'єкта оцінки;
- виявити осіб, позиція яких великою мірою цікавить досліджуваного, є для нього значимою.

РЕФЕРЕНТОМЕТРІЯ Є. В. ЩЕДРИ НА

Процедура референтометрії така: досліджуваним пропонується список групи та перелік якостей, за якими вони мають оцінити кожну особу в списку.

Бланк референтометричного дослідження за методом Є. В. Щедріна

№ з/п	Прізвище	Якості, що оцінюються			
		наполегливість	чесність	доброта	дружелюбність

Перелік якостей для оцінювання може бути іншим, містити ті якості, які відповідають дослідницькому завданню, наприклад контактність, ерудованість, вразливість.

Перед початком дослідження оголошується його мета: оцінити перераховані якості однокласників (однокласників) за 5-бальною системою, де:

- 5– яскраво виражена якість;
- 4– радше виражена, ніж невиражена;
- 3 – радше невиражена, ніж виражена;
- 2 – невиражена;
- 1 – важко відповісти.

Після заповнення бланків усіма досліджуваними ставиться питання: чи згоден досліджуваний, щоб його бланк показали тим членам групи, які ним зацікавлені?

Далі дослідник просить кожного визначити тих людей (2– 3 особи), з бланками яких він хотів би ознайомитися насамперед, записати їх прізвища на звороті бланку.

Усі референтометричні вибори можуть фіксуватися у референтоматриці, яка нічим кардинально не відрізняється від соціоматриці. Крім матричної форми компонування матеріалу, може бути використана референтограма, що наочно демонструє ступінь взаємності референтометричних виборів і факт наявності чи відсутності більш-менш чітко окреслених підгруп у досліджуваній спільноті.

Результати референтометрії заносяться у референтоматрицю відповідно до того, в якому порядку називає досліджуваний прізвища референтних осіб під час відповіді на питання. В результаті підрахунків числа набраних балів (кожен вибір = 1бал) заповнюється останній рядок – сума набраних балів.

Література

1. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.
2. Реан А. А. Социальная педагогическая психология / А. А. Реан, Я. Л. Коломинский. – СПб. : Издательство «Питер», 2000.– С. 128-136: Серия «Мастера психологии».
3. Семиченко В.А. Психология социальных отношений [Текст] : модульный курс (лекции, практические занятия, задания для самостоятельной работы) для преподавателей и студентов / В. А. Семиченко. - К. : Магістр-S, 1999. - С. 96-98.
4. Словарь психолога-практика [Текст] : словарь / Сост. С. Ю.Головин. – Минск : Харвест, 2001. – С.686-687. (Б-ка практической психологии).

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний
університет імені Лесі Українки
Факультет психології та соціології
Кафедра загальної і соціальної психології та соціології

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

*навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт*

Автор-укладач Федотова Т.В.

Луцьк, 2021

Формат 60×84 ¹/₁₆. Обсяг ___18 ум. друк. арк., ___ обл.-вид. арк. Тираж 100 пр.
Зам. _____. Видавець і виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, вул.Бойка, 1, тел.
(0332)299065).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК №4607 від 30.08.2013.