

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ  
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ  
РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

з дисципліни

**“ПСИХОЛОГІЯ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”**

**(для бакалаврів, спеціалістів)**

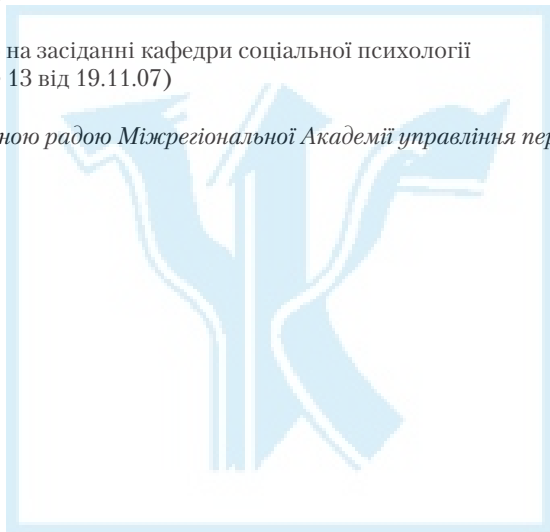
МАУП

Київ 2008

Підготовлено професором кафедри загальної та практичної психології  
*О. О. Суською*

Затверджено на засіданні кафедри соціальної психології  
(протокол № 13 від 19.11.07)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*



**МАУП**

**Суська О. О.** Методичні матеріали щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни “Психологія спільної діяльності” (для бакалаврів, спеціалістів). — К.: МАУП, 2008. — 28 с.

Методичні матеріали містять пояснювальну записку тематичний план дисципліни “Психологія спільної діяльності”, завдання для самостійної роботи, теми рефератів, питання для самоконтролю, а також список літератури.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП), 2008

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Методичні матеріали містять завдання для самостійної роботи студентів з курсу “Психологія спільної діяльності”, які відповідно до програми вивчення дисципліни передбачають самостійне опрацювання тем і вивчення психологічних термінів з кожної теми, підготовку відповідей на контрольні запитання та завдання.

**Мета** самостійної роботи передбачає закріплення теоретичних знань у рамках змісту тем і самостійного їх опрацювання. Самостійна робота розвиває у студентів вміння застосовувати ці знання при аналізі конкретних психологічних проявів, феноменів та ситуацій. Запитання для самоконтролю передбачають активізацію знань з попередніх тем курсу, вміння відстежити взаємозв'язки між різними компонентами психіки людини, аналізувати та порівнювати суттєві відмінності у спілкуванні людини в групах та вивчати елементи групової взаємодії. Творчі завдання передбачають розвиток вміння застосовувати набуті теоретичні знання для аналізу різноманітних теоретичних та конкретних прикладних проблем психології.

### ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН дисципліни “ПСИХОЛОГІЯ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”

№ пор.	Назва змістового модуля і теми
1	<b>Змістовий модуль I. Особливості дослідження спільної діяльності у різних галузях психології</b> Соціально-психологічна характеристика суб'єкта спільної діяльності
2	Група як суб'єкт спільної діяльності
3	Основні характеристики суб'єкта спільної діяльності
	<b>Змістовий модуль II. Спільна діяльність як міжособистісна взаємодія</b>
4	Поняття про сумісність людей у спільній діяльності
5	Згуртованість групи у спільній діяльності
Разом годин: 108	

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

**Методичні вказівки:** при виконанні завдань студентам необхідно звернути увагу на те, що уявляє собою група, в чому полягає сутність спільної діяльності та що є основною ознакою її активного характеру. Розкриваючи сутність основних функцій взаємодії в групах, студенти повинні відстежити її роль у процесі взаємодії людини з довкіллям.

Важливо звернути увагу на специфіку дисципліни “Психологія спільної діяльності” та простежити її взаємозв’язок з іншими галузями психологічної та багатьох інших гуманітарних і суспільних наук.

### **Змістовий модуль I. Особливості дослідження спільної діяльності у різних галузях психології**

#### **Тема 1. Соціально-психологічна характеристика суб’єкта спільної діяльності**

“У розвиненому суспільстві важливішу роль виконують не споріднені союзи, а держава, церква, університети, корпорації і професійні асоціації”.

*Толкотт Парсонс*

У рамках формального варіанта традиційної теорії груп не існує однозначної відповіді на питання, що є фундаментальним джерелом формування малих груп у примітивному суспільстві і великих груп (добровільних асоціацій) – у сучасності.

Одним з пояснень утворення груп, в рамках наукових підходів соціальної психології, є функціональний підхід, оскільки завдяки переслідуваним і виконуваним ними функціям групи і асоціації різних типів і розмірів можуть успішно діяти. Згідно з цим підходом у примітивному суспільстві переважали малі групи, оскільки вони понад усе підходили для виконання функцій, що вимагаються людьми цього суспільства. В сучасному суспільстві навпаки переважають великі асоціації, оскільки тільки вони можуть виконувати певні необхідні функції.

У рамках традиційної теорії груп визнається той факт, що малі і великі групи розрізняються за рівнем (масштабом) здійснюваних функцій, але не за природою (ступенем успіху стосовно здійснення цих функцій і здатності привертати нових членів).

Будь-яка група або організація, велика або мала, діє для отримання колективного блага, яке за своєю природою буде вигідне всім членам групи. Це є фундаментальною причиною виникнення груп. Хоча можна визнати, що малі групи у багатьох випадках успішніше забезпечують колективні блага.

У соціальній спільності людей можуть діяти великі і малі групи. Вони є не лише показниками чисельності колективу, а й об'єктами досліджень соціальної психології з певним набором ознак і властивостей.

**Велика група** — це кількісно не обмежена умовна спільність людей, виділена на основі певних соціальних ознак.

До великих груп відносять класи, нації, народності. Це об'єкти, що вивчаються соціологами, етнографами, політологами.

**Мала група** характеризується невеликою кількістю контактуючих індивідів, об'єднаних спільними цілями або завданнями.

Великі та малі групи можуть бути реальними та умовними. **Реальні групи** — об'єднання людей на основі реальних стосунків (ділових, особистісних). **Умовні групи** — об'єднання людей на основі певної умовної ознаки (вік, стать, національність).

До класифікації груп включають також мікрогрупи (діади, тріади). З урахуванням суспільного становища групи поділяють на **формальні** та **неформальні**, за рівнем розвитку — на **колективи** (високий рівень), **корпорації**, **асоціації** та **дифузні** групи (низький рівень). За значущістю особистості групи поділяються на **референтні** (високий ступінь впливу) та групи належності.

Деяко відокремленим предметом вивчення як соціальної психології, так і інших дисциплін (кримінології, конфліктології, політології) є група — безструктурне скупчення (натовп) людей, які не мають чітко усвідомлених спільних цілей, але зв'язані одне з одним подібністю емоційного стану і спільним об'єктом впливу.

**Натовп** поділяють на чотири види: okazіональний — складений із людей, втягнутих у натовп з цікавості; конвенціональний — ґрунтується на цікавості до якоїсь розваги; експресивний — тут підґрунтям є загальне вираження ставлення до певної події; діючий натовп, який поділяють на агресивний, панічний і повстанський.

### **3 теорії виникнення малих груп**

Проблема малої групи є найтрадиційнішою і добре розробленою в соціальній психології. Інтерес до дослідження малих груп виник

дуже давно, по суті, після того, як почала обговорюватися проблема взаємовідносин суспільства і особи і, зокрема, взаємовідносини особи і середовища її формування. Інтуїтивно будь-який дослідник, який приступає до її аналізу, трактує малу групу, як первинне середовище, в якому особистість здійснює свої перші кроки і продовжує далі свій шлях розвитку. Очевидним є той простий факт, що з перших днів свого життя людина пов'язана з певними малими групами, причому не просто зазнає на собі їхнього впливу, але тільки в них і через них одержує першу інформацію про зовнішній світ і надалі організовує свою діяльність. У цьому значенні феномен малої групи лежить на поверхні і соціальний психолог вдається до його аналізу безпосередньо.

Проте з тієї обставини, що феномен малої групи очевидний, зовсім не випливає, що її проблеми належать до простих у соціальній психології. Насамперед і досить часто, постає питання, які ж групи слід вважати “малими”. Іншими словами, необхідно з'ясувати, що таке мала група і які її параметри підлягають дослідженню в соціальній психології. Звернімо увагу до історії вивчення малих груп. Дослідження вже пройшли ряд етапів, на кожному з яких привносилося щось нове в саме трактування суті малої групи, її ролі для особи. У найраніших дослідженнях (проводилися в США в 20-ті роки XX ст.), з'ясовувалося, чи діє індивід-одинак краще, ніж у присутності інших, або, навпаки, присутність інших стимулює ефективність діяльності кожного. Акцентувалася увага саме на присутності інших, а в самій групі вивчалася взаємодія (інтеракція) її членів.

Результати дослідження таких “контактних” груп засвідчили, що у присутності інших людей зростає швидкість, але погіршується якість дій індивіда (навіть за умов суперництва). Це інтерпретувалося як виникнення ефекту зростаючої сенсорної стимуляції, коли на продуктивність діяльності індивіда впливали сам вигляд і “звучання” інших людей, які працювали поряд над тим же завданням. Цей ефект одержав назву соціальної фацилітації, суть якого зводиться до того, що присутність інших полегшує, сприяє діям одного. У ряді експериментів, що правда було, підтверджено протилежний ефект — відомої заборони, гальмування дій індивіда під впливом присутності інших, що одержало назву ефекту соціальної інгібіції. Проте набагато більше вивчалася саме соціальна фацилітація, і головним підсумком першого етапу досліджень малих груп було відкриття саме цього явища.

Другий етап розвитку досліджень знаменував собою перехід від вивчення контактних груп до взаємодії індивідів у малій групі. Так, у ряді досліджень було показано, що за умови спільної діяльності в групі ті ж самі проблеми розв'язуються коректніше, ніж при їх індивідуальному вирішенні: особливо на ранніх стадіях група скоює менше помилок, працює швидше і т. д. При детальнішому аналізі, правда, було виявлено, що результати залежать також і від характеру діяльності, але ця ідея не одержала підтримки. Твердо було встановлено лише той факт, що важливим параметром групової діяльності є саме взаємодія, а не просто "присутність" членів групи.

На третьому етапі дослідження малих груп почали виявляти не тільки вплив групи на індивіда, а й характеристики групи: її структуру, типи взаємодії індивідів в групі; склалися підходи до описання загальної діяльності групи.

Удосконалювалися і методи вимірювання різних групових характеристик. Разом з тим позначився такий методологічний принцип, як відмова від виявлення зв'язку групи з ширшими соціальними спільнотами, в які вона входить, що не дозволяє висвітлити змістовний бік соціальних відносин, притаманих малій групі. Саме за цими параметрами підхід до дослідження малих груп у європейській традиції соціального психологічного знання принципово відрізняється від підходу, властивого ранній американській соціальній психології.

Що ж до інтересу соціальної психології до малих груп, то він настільки великий, що в певному значенні всю традиційну соціальну психологію можна розглядати як соціальну психологію малих груп. Існує ряд причин, як об'єктивних, так і суб'єктивних, чому мала група стала своєрідним центром інтересу соціальної психології. М. Г. Ярошевський справедливо характеризує причини цього явища як складову загальної пізнавальної ситуації в психології ХХ ст. По-перше, це загальне ускладнення суспільного життя, викликане диференціацією видами людської діяльності, що посилюється, ускладненням суспільного організму. Сам факт включеності людей у численні утворення за видами їх діяльності, характером суспільних зв'язків стає настільки очевидним, що потребує пильної уваги дослідників. Можна сказати, що роль малих груп об'єктивно зростає в житті людини, зокрема, тому, що множитья необхідність ухвалення групових рішень на виробництві, в суспільному житті і т. д.

По-друге, проблема малої групи виявилася на перетині психології і соціології. До сказаного можна додати ще і третю причину — методо-

логічного порядку. Сама специфіка соціально-психологічного знання нібито виправдовує перебільшений інтерес до малої групи. Потреба в отриманні точніших фактів, успіхи експериментального методу в інших галузях психології примушують соціальну психологію шукати такий адекватний об'єкт, де можна було б застосовувати експериментальні методи, зокрема метод лабораторного експерименту. Мала група виявилася тією одиницею аналізу, де понад усе можливий і дочерний експеримент, що нібито “допомогло” соціальній психології затвердити своє право на існування як експериментальної дисципліни.

Проте за певних умов законний інтерес до малих груп переростає в їх абсолютизацію. Саме це і сталося в 20–30-ті роки в соціальній психології США. Але згодом там почали лунаати голоси про переоцінку значення малих груп, заклики до соціально-психологічних досліджень масових соціальних процесів. Таким чином з одного боку, поставлено багато дійсно важливих питань, проведено сотні вельми цікавих і витончених у технічному відношенні експериментів, вивчено в деталях численні процеси і ефекти малих груп. З другого боку, — не говорячи вже про відсутність інтеграції цих даних, про відсутність адекватних теоретичних схем, — багато елементарних питань виявляються невіршеними. Це часто корінні проблеми, визначення початкових принципів, а відсутність ясності і чіткості щодо них уявляється навіть парадоксальною, адже проведено безліч досліджень.

Зокрема, дотепер є дискусійним питання про саме визначення малої групи, про її найістотнішу ознаку (а отже, про принципи виділення малої групи). Також не вирішене питання про кількісні параметри малої групи, нижню і верхню межі. Одна з причин цього полягає, поза сумнівом, у відсутності єдиного теоретичного підходу; проблема малої групи рівною мірою цікавить представників різних теоретичних орієнтацій, а строкатість і суперечливість інтерпретацій стимулює, мабуть, збереження білих плям у найкардинальніших частинах розробки проблеми. Таким чином, ситуація, з якою зіткнулася соціальна психологія, потребує серйозного перегляду положень у великому напрямі досліджень, що дістав назву теорія “діадичної взаємодії”. У ньому вибір діади як моделі малої групи має і принциповіше значення. Застосування апарату математичної теорії ігор дозволяє на діаді програвати численні ситуації взаємодії (див. розділ 6). І хоча самі собою запропоновані рішення мають інтерес, їх обмеженість полягає саме у тому, що група ототожнюється з діадою, і допустиме, у разі побудови моделі, спрощення виявляється спрощенням реальних



процесів, що відбуваються в групі. Природно, що такий методологічний принцип, коли діада, причому лабораторна, оголошена єдиним прообразом малої групи, не можна вважати коректним.

Тому в літературі іноді висловлюються думки про те, що діаду взагалі не можна вважати малою групою. Так, до одного з європейських підручників з соціальної психології введено розділ “Діада або мала група?”, його автори наполягають на тому, що діада — це ще не група. Таким чином, дискусія не закінчена.

Не менш гостро стоїть питання і про “верхню” межу малої групи. Було запропоновано шляхи його розв’язання. Достатньо стійкими виявилися уявлення, сформовані на основі відкриття Дж. Міллером “магічного числа”  $7 \pm 2$  при дослідженні об’єму оперативної пам’яті (воно означає кількість предметів, що одночасно утримуються у пам’яті). Для соціальної психології виявилася принадною визначеність, що вноситься введенням “магічного числа”, і довгий час дослідники вважали число  $7 \pm 2$  верхньою межею малої групи. Проте згодом з’явилися дослідження, в яких доводилося, що якщо число  $7 \pm 2$  справедливе при характеристиці об’єму оперативної пам’яті (що теж, втім, спірно), то воно є абсолютно довільним при визначенні верхньої межі малої групи. Хоча висувалися відомі аргументи на користь такого визначення (оскільки група контактна, необхідно, щоб індивід одночасно утримував у полі своїх контактів усіх членів групи, а це, за аналогією з пам’яттю, може бути забезпечено у разі присутності в групі  $7 \pm 2$  членів), вони виявилися не підтвердженими експериментально.

Якщо звернутися до практики досліджень, то там знаходимо довільні числа, що визначають цей рубіж верхньої межі: 10, 15, 20 чоловік. У деяких дослідженнях Дж. Морено, автора соціометричної методики, розрахованої саме на застосування в малих групах, згадуються групи і в 30–40 чоловік, коли йдеться про шкільні класи.

Уявляється, що можна запропонувати рішення на основі прийнятого нами принципу аналізу груп. Мала група, що вивчається, повинна бути перш за все реально існуючою групою як суб’єкт діяльності, тоді логічно не встановлювати якийсь жорсткий “верхній” шабель, а приймати за такий реально існуючий розмір досліджуваної групи, продиктований потребою спільної групової діяльності. Іншими словами, якщо група задана в системі суспільних відносин в якомусь конкретному розмірі і якщо він достатній для виконання конкретної

діяльності, то саме ця межа і може бути прийнята в дослідженні за “верхній” щабель.

Це специфічне рішення проблеми, але воно не тільки допустиме, а і найобґрунтованіше. Малою групою тоді виявляється така група, яка є деякою одиницею спільної діяльності, її розмір визначається емпірично: при дослідженні сім’ї як малої групи, наприклад, на рівних досліджуватимуться сім’ї, що складаються з трьох осіб, і дванадцяти осіб; при аналізі робочих бригад малою групою може бути як бригада з п’яти, так і з сорока осіб, адже саме вона є одиницею у своїй діяльності.

**Класифікація малих груп.** Розмаїття малих груп у суспільстві з метою їх дослідження потребує класифікації. Неоднозначність поняття малої групи викликала і неоднозначність класифікацій. Скажімо, малі групи можна розрізнити за часом існування (довготривалі і короткочасні), за ступенем тісноти контакту між членами, за способом входження індивіда і т. д. Нині відомо близько п’ятдесяти різних підстав для класифікації, найпоширенішими, серед яких є три: 1) розподіл малих груп на “первинні” і “вторинні”, 2) на “формальні”, “неформальні”, 3) “групи членства” і “референтні групи”. Як бачимо, кожна з них дихотомна.

Розподіл малих груп на первинні і вторинні вперше запропонував Ч. Кулі, який спочатку дав описове визначення первинної групи, — сім’я, група друзів, група найближчих сусідів, а згодом запропонував певну ознаку, що сприяла б визначенню істотної характеристики первинних груп — безпосередність контактів. Але при виділенні такої ознаки первинні групи стали ототожнювати з малими, і класифікація втратила своє значення. Якщо ознака малих груп — їх контактність, то недоцільно усередині них виокремлювати ще якісь особливі групи, де специфічною ознакою буде та сама контактність. Тому за традицією зберігається розподіл на первинні і вторинні групи (вторинні в цьому випадку ті, де немає безпосередніх контактів, а для спілкування між членами використовуються різні “посередники” у вигляді засобів зв’язку, наприклад), але, по суті, досліджуються надалі саме первинні групи, оскільки тільки у них вступають у безпосередні особисті контакти. Поширений в психології термін “контактна група” набуває тут конкретного змісту мала група — це не просто будь-які контакти між людьми (бо такі контакти є завжди і в довільних випадкових зборах

людей), але контакти, в яких реалізуються певні суспільні зв'язки і які опосередковані спільною діяльністю.

Тепер необхідно розкривати кількісні характеристики малої групи, бо сказати: “нечисленна за складом” група — значить вдаватися до тавтології. У літературі досить давно дискутується питання про нижню і верхню межі малої групи. У більшості досліджень число членів малої групи коливалося між 2 і 7 при модальному числі 2 (згадано в 71 % випадків). Цей підрахунок відповідає з широко поширеним уявленням, що найменшою малою групою є група з двох осіб — так звана “діада”.

Хоча на рівні здорового глузду резонною є думка, що мала група починається з діади. Однак представники іншого погляду вважають, що найменше членів малої групи має бути три. І тоді в основі всіх різновидів малих груп лежать так звані тріади. Суперечка про те, що діада чи тріада є якнайменшим варіантом малої групи, може бути нескінченною, якщо не навести на користь одного з цих підходів вагомих аргументів. У праці “Соціально-психологічні проблеми керівництва і управління колективами” (1974), спираючись на експериментальний досвід дослідження малих груп як суб'єктів і об'єктів управління, автори доходять наступних висновків. У діаді фіксується лише найпростіша, генетично первинна форма спілкування — чисто емоційний контакт. Проте діаду вельми важко розглянути як справжній суб'єкт діяльності, оскільки в ній практично неможливо вичленили той тип спілкування, який опосередкований спільною діяльністю: у діаді у принципі нерозв'язний конфлікт, що виник з приводу діяльності, оскільки він неминуче набуває характеру чисто міжособистісного конфлікту. Присутність в групі третьої особи створює нову позицію — спостерігача, що додає істотно новий момент до взаємостосунків: цей “третій” може додати щось до однієї з позицій у конфлікті, перебуваючи поза ним як діяльний початок. Отже, виникає підстава для вирішення конфлікту, його особистісна природа замінюється діяльнісною підставою. Такий погляд дістав певну підтримку, але не можна сказати, що питання вирішене остаточно.

Практично все одно доводиться зважати на той факт, що мала група “починається” або з діади, або з тріади.

## *Тема 2. Група як суб'єкт спільної діяльності*

Отже, приступаючи до дослідження малих груп, перше, що необхідно вирішити, це питання про те, що ж таке мала група, які її ознаки і межі. Якщо вибрати з незліченних визначень малих груп найбільш “синтетичне”, то воно зводиться приблизно до такого: “Під малою групою розуміється нечисленна за складом група, члени якої об'єднані загальною соціальною діяльністю і безпосередньо особисто спілкуються, що є підґрунтям для емоційних відносин, групових норм і групових процесів”. Це достатньо універсальне визначення, що не претендує на дефініцію і має швидше описовий характер, допускає різні тлумачення, залежно від того, якого змісту надати поняттям, що до нього входять. Наприклад, у системі інтеракціоністської орієнтації, де початковим є поняття “взаємодії”, у центрі визначення малої групи покладено певну систему взаємодії, бо слова “загальна соціальна діяльність” тлумачаться в інтеракціоністському значенні. Для когнітивістської орієнтації в цьому ж визначенні відшукується інший опорний пункт: не важливо, на основі загальної діяльності або простої взаємодії, але в групі виникають певні елементи групової когнітивної структури — норми і цінності, що і є найістотнішим для групи.

Це ж визначення у вітчизняній соціальній психології наповнюється новим змістом: встановлення факту “загальної соціальної діяльності” групи одразу ж перетворює її на елемент соціальної структури суспільства, осередок в ширшій системі розподілу праці. Наявність у малій групі загальної соціальної діяльності дозволяє інтерпретувати групу як суб'єкт цієї діяльності і тим самим пропонує теоретичну схему для всього подальшого дослідження. Для того щоб саме ця інтерпретація набула достатньої визначеності, слід виокремити найістотніше, а саме: “мала група — це група, в якій суспільні відносини виступають у формі безпосередніх особистих контактів”. У цьому визначенні містяться в стислому вигляді основні ознаки малої групи, що виокремлені в інших системах соціально-психологічного знання, і водночас проведена основна ідея — розуміння групи з погляду принципу діяльності.

За такого розуміння мала група — реально існуюча в певній системі суспільних відносин, виступає як суб'єкт конкретного виду соціальної діяльності, “як ланка певної суспільної системи, як частина суспільної структури” (Буєва, 1968. З. 145). Визначення фіксує і спе-

цифічну ознаку малої групи, що відрізняє її від великих груп: суспільні відносини: Практичного значення ця класифікація нині не має.

Щодо розподілу малих груп на формальні і неформальні. Вперше його було запропоновано Е. Мейо при проведенні відомих Хоторнських експериментів. Згідно Мейо, формальна група відрізняється тим, що в ній чітко визначені всі позиції її членів, зумовлені груповими нормами. Ролі всіх членів формальної групи так само розподілені в системі підпорядкування по вертикалі так званої структури влади. Прикладом формальної групи є будь-яка група, створена для будь-якої конкретної діяльності: робоча бригада, шкільний клас, спортивна команда і т. д. У середині формальних груп Е. Мейо знайшов ще і “неформальні”, які виникають стихійно, де ні статуси, ні ролі не визначені, де заданої системи стосунків по вертикалі немає. Неформальна група може створюватися усередині формальної, коли, наприклад, в шкільному класі виникають угруповання, що складаються з близьких друзів, об'єднаних певним загальним інтересом, таким чином, у середині формальної групи переплітаються дві структури відносин. Але неформальна група може виникати і сама собою, поза формальною групою. Скажімо, люди випадково об'єдналися для гри у волейбол на пляжі, або тісніша компанія друзів, які належать до абсолютно різних формальних груп. Іноді в рамках такої групи (скажімо, в групі туристів, що відправилися в похід на один день), не зважаючи на її неформальний характер, виникає спільна діяльність, і тоді група набуває деяких ознак формальної групи: у ній визначаються, хоча і короточасні, позиції і ролі. Практично було встановлено, що в реальному житті дуже важко вичленити строго формальні і неформальні групи, особливо в тих випадках, коли неформальні групи виникали в рамках формальних.

Тому в соціальній психології було вибрано пропозиції щодо зняття дихотомії. З одного боку, введено поняття формальна і неформальна структури групи (або структура формальних і неформальних відносин), почали розрізняти не групи, а тип, характер відносин у них. У пропозиціях Мейо питання ставилося саме таке, а перенесення визначень “формальна” і “неформальна” на характеристику груп було зроблено досить довільно. З другого боку, введено радикальнішу відмінність між поняттями “група” і “організація”, що характерно для розвитку соціальної психології останніх двадцяти років. Не зважаючи на велику кількість досліджень, досить чіткої різниці між поняттями “організація” і “формальна група” дотепер не існує. У ряді

випадків йдеться саме про те, що будь-яка формальна група на відміну від неформальної має ознаки організації.

Попри деяку нечіткість термінології, виявлення наявності саме двох структур у малих групах мало дуже велике значення. На цьому вже наголошувалося в дослідженнях Мейо, і з них згодом було зроблено висновки, що мали певний соціальний сенс, а саме: можливість використовувати неформальну структуру відносин на користь організації. Нині є велика кількість експериментальних досліджень, присвячених виявленню впливу певного співвідношення формальної і неформальної структур групи на її згуртованість, продуктивність і т. д. Особливе значення це має при дослідженні питання про управління і керівництво групою.

Таким чином, і друга з класифікацій малих груп, не може вважатися чіткою, хоча є й корисною для розвитку уявлень про природу груп.

Третя класифікація стосується так званих груп членства і референтних груп. Її було впроваджено Р. Хайменом, якому належить відкриття самого феномена “референтної групи”. В експериментах Хаймена було показано, що частина членів певних малих груп (в цьому випадку — це були студентські групи) сприймає норми поведінки зовсім інших груп, на які вони орієнтувалися. Такі групи, в які індивіди не включені реально, але норми яких вони приймають, Хаймен назвав референтними групами. Ще чіткіше на відмінність між цими групами вказана в роботах М. Шерифа, де поняття референтної групи було пов’язане з “системою відліку”, до якої індивід вдається при порівнянні свого статусу із статусом інших осіб. У подальшому Р. Келлі, розробляючи поняття референтних груп, виділив дві їх функції: порівняльну і нормативну, показавши, що референтна група потрібна індивіду або як еталон для порівняння своєї поведінки з нею, або для нормативної оцінки його.

Нині в літературі зустрічається дwoяке вживання терміна “референтна група”: іноді як група, що протистоїть групі членства, іноді як група, що виникає у середині групи членства. У другому випадку референтна група визначається як “значуще коло спілкування”, тобто коло вибраних зі складу реальної групи як особливо значущих для індивіда осіб. При цьому може виникнути ситуація, коли норми, прийняті групою, стають особисто прийнятні для індивіда лише тоді, коли вони прийняті “значущим кругом спілкування”, тобто з’являється ще проміжний орієнтир для індивіда. І таке тлумачення має певне

значення, але, мабуть, в даному випадку слід говорити не про “референтні групи”, а про “референтне <sup>TM</sup>” як особливу властивість відносин у групі, коли хтось з її членів як точка відліку вибирає для своєї поведінки діяльність певного кола осіб (Щедрина, 1979).

Розподіл на групи членства і референтні групи відкриває цікаву перспективу для прикладних досліджень, зокрема у сфері вивчення протиправної поведінки підлітків: з'ясувати, чому людина в таких групах членства, як шкільний клас, спортивна команда, починає раптом орієнтуватися не на ті норми, що прийняті в них, а на норми зовсім інших груп, до яких вона не входить (сумнівних елементів “з вулиці”). Механізм дії референтної групи дозволяє дати первинну інтерпретацію цього факту: група членства втратила свою привабливість для індивіда, він зіставляє свою поведінку з іншою групою. Звичайно, це ще не відповідь на питання: чому саме ця група набула для нього такого важливого значення. Мабуть, вся проблематика референтних груп чекає ще свого подальшого дослідження, а поки що все залишається на рівні констатації того, яка група є для індивіда референтною.

### ***Тема 3. Основні характеристики суб'єкта спільної діяльності***

#### **3.1. Привабливість і взаємовплив — як фундамент міжособистісних стосунків**

Міжособистісні стосунки охоплюють широке коло явищ, але головним регулятором сталості, глибини, неповторності міжособистісних стосунків є привабливість однієї людини для іншої.

Тому стан задоволеності-незадоволеності основним критерієм оцінки таких стосунків. Привабливість складається з почуттів симпатії та принадності. Якщо симпатія-антипатія — це переживання задоволення та незадоволення від контактів з іншими людьми, то притягання-відштовхування — практична складова цих переживань (М. М. Обозов).

**Критерієм** міжособистісної привабливості-непривабливості може слугувати характер сталих зв'язків між людьми, що переходить у взаємну прихильність або неприхильність. Прагнення бути разом може стати потребою, і тоді ми говоримо про певний тип міжособистісних стосунків: приятних, дружніх, товариських, подружніх. У регуляції стосунків беруть участь три мотиваційні аспекти: “я

хочу”, “я можу” і “треба”. Особистого бажання (“я хочу”) недостатньо для виникнення стосунків. Необхідне узгодження взаємних бажань і можливостей (“я можу”), “треба” — найважливіший аспект утворення, розвитку або руйнування стосунків. Так, дружні стосунки можуть зайти в суперечність із виробничими, моральними. Суспільні відносини або стимулюють, або руйнують міжособистісні стосунки. Суспільство прагне привести міжособистісні стосунки у відповідність до суспільних відносин.

Існує зв'язок між діловими та міжособистісними стосунками. Незбіг близьких міжособистісних стосунків та ділової активності очевидний, але не може бути суспільних відносин у “чистому” вигляді, без особистісного компонента. У будь-яких взаємодіях завжди присутній компонент привабливості-непривабливості. Питання полягає лише в тому, де присутність цього компонента виправдана. На виробництві результат спільної діяльності — економічна ефективність, це головний критерій оцінки корисності або шкоди міжособистісних стосунках.

Потрібно визначити ступінь близькості міжособистісних стосунків та прийнятність до тих чи інших обставин. За умов дотримання виробничих та економічних норм близькі, інтимні стосунки заважають. З іншого боку, перетворення міжособистісних стосунків у функціональні може призвести до їх руйнування або втрати задоволення від них. Неадекватні прагнення у стосунках, як і їхній прояв у поведінці, спричиняють напруженість та конфліктність.

Взаємний обмін думка, почуттями, вчинками в процесі взаємодії викликає в людині зміну поведінки, установок, оцінок, тобто йдеться про феномен взаємовпливу.

## **Змістовий модуль II. Спільна діяльність як міжособистісна взаємодія**

### ***Тема 4. Поняття про сумісність людей у спільній діяльності***

***Міжособистісні стосунки*** — це сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між персонами, які належать до певної групи. Характерною ознакою міжособистісних стосунків є їх емоційне забарвлення. Отже, ми можемо визначити їх як взаємини людей, що формуються в процесі безпосередньої взаємодії в групі, мають неформальний характер і містять емоційно забарвлену та обопільно значущу оцінку партнерів по спілкуванню.



#### 4.1. Механізми взаємовпливу в міжособистісних стосунках

Взаємовплив спрямований на формування сталих оцінок, вчинків, що характеризуються подібністю. Це сприяє зближенню, поєднанню інтересів і ціннісних орієнтацій — відбувається процес уподібнення членів однієї групи. Механізмами взаємовпливу є імітація, навіювання, комфортність, переконання.

**Імітація** — неспрямований вплив, що не ставить перед собою спеціальної цілі, але має кінцевий ефект і є найпростішою формою відображення людиною поведінки інших людей. На основі імітації пізніше формуються інші регулятори взаємовпливу — навіювання, комфортність, переконання. Вони регулюють норми міжособистісного спілкування. Норми, у свою чергу, визначають характер міжособистісних стосунків. Наявність відпрацьованих норм демонструє однозначність у розумінні та оцінці подій.

**Навіювання** — найменш усвідомлюваний процес, ґрунтується на некритичному наслідуванні зразків поведінки іншої людини. Навіювання може бути прямим (коли один із партнерів по спілкуванню ставить перед собою таке завдання) і непрямий, мимовільним.

**Комфортність**, на відміну від навіювання, є процесом свідомої зміни оцінок, установок, поведінки під впливом групи. Це виражається у свідомій зміні ціннісних орієнтацій, прийнятті групових норм, очікувань та ролі, яку нав'язує група. Міра прийняття особистістю зовнішніх оцінок і норм поведінки свідчить про ступінь її комфортності. Прийняття норм може мати поверховий характер або ж глибокий, пов'язаний зі зміною диспозицій особистості. Соціальні ролі свідчать, як глибоко вона сприймає груповий тиск, виявляючи певну комфортність.

Слід чітко розрізняти комфортність як ситуативне явище та конформізм як рису характеру. Комфортність виявляється в повсякденному житті, оскільки людині доводиться узгоджувати свою поведінку з іншими людьми, з певними соціальними нормами. Конформізм як особистісна риса — це готовність людини змінювати власну поведінку, роль, думання та переконання відповідно до нав'язаних їй норм, оцінок.

**Переконання** — процес свідомого прийняття оцінок, думань і стереотипів поведінки, що належать групі. У процесі переконання відбувається звертання в основному до раціональних сторін психіки,

досвіду, знань, логічного мислення, хоча все це не виключає участі емоцій та почуттів.

У повсякденній практиці спілкування явища навіювання, комфортності, переконання ідуть поряд. Вплив людини на людину — процес багатоплановий, проте можна виділити кілька його спільних умов. Ступінь комфортності та переконаності залежить від того, хто є суб'єктом впливу. Тут відіграють велику роль такі фактори, як соціальний статус особи, належність її до певної організації, вік, професія, популярність та ін. Вплив на людину буде ефективнішим, якщо здійснюватиметься у присутності інших.

### ***Тема 5. Згуртованість групи у спільній діяльності***

Міжособистісний взаємовплив залежить від ступеня визначеності чи невизначеності фактів і подій, завдяки яким приймаються ті або інші рішення. Дослідники виявили таку залежність: за високої визначеності завдань вірогідність зміни оцінок і думань менша, а адекватність їх вирішення вища; за високої невизначеності завдань вірогідність зміни оцінок більша, адекватність менша.

Суттєвим моментом взаємовпливу є наявність симпатій та антипатій. Міжособистісні симпатії “нав'язують” більшу згоду, антипатії — незгоду. Симпатії роблять людей “відкритішими” до взаємовпливу, антипатії, навпаки, — ізолюють їх один від одного. Людина малосприйнятлива до думань та оцінок людей, яким вона не симпатизує. Причому антипатії можуть суттєво погіршувати сутність взаємовпливів. Тому оптимальними вважаються такі стосунки, які найменше пов'язані з симпатіями й антипатіями і спрямовані на ефективність діяльності.

Проте міжособистісні взаємовпливи можуть призводити і до характерологічних змін. У процесі спільного життя люди не тільки набувають спільних рис, що робить їх схожими одне на одного, а й виробляють протилежні характерологічні властивості. Так, за даними досліджень, наявність у батечка такої риси, як домінантність, спричиняє формування в дитині зворотної риси — пасивності, але домінантність матері позитивно впливає на формування цієї риси в дитині. Загалом закономірність міжособистісних стосунків, що демонструє зближення психологічних рис у людей, названо законом “міжособистісного уподібнення”, а частковий його прояв — ефект “поляризації” особистісних рис — формується у процесі тривалих стосунків.

## 5.1. Типи згуртованості у міжособистісних стосунках

Оцінка міжособистісних стосунків передбачає їх класифікацію. Так, виділяються стосунки знайомства, приятелювання, дружби. Коли один з партнерів сприймає ці стосунки тільки як знайомство, а інший — як дружбу, то виникає непорозуміння. Тому міжособистісні стосунки можна визначити як взаємну готовність партнерів до певного типу почуттів, домагань, очікувань, поведінки. М. М. Обозов пропонує таку **класифікацію міжособистісних стосунків**: знайомства, приятелювання, товариські, дружні, любовні, подружні, родинні, деструктивні. Вона спирається на кілька критеріїв: глибину стосунків, вибірковість щодо партнерів, функції стосунків.

Головним критерієм розрізнення міжособистісних стосунків є **рівень включення** особистості в стосунки. У структурі особистості виділяють такі рівні: загальновидові, соціокультурні, психологічні, індивідуальні. Найбільше включення індивідуальних характеристик особистості відбувається у дружніх, подружніх стосунках. Стосунки знайомства, приятелювання обмежуються включенням у взаємодію переважно вікових та соціокультурних особливостей особистості.

Другий критерій — **вибірковість** щодо партнерів — можна визначити як кількість ознак, що мають значення для встановлення та відтворення стосунків. Найбільшу вибірковість виявляють стосунки дружні, подружні, кохання, найменшу — знайомства. Середня кількість осіб, введених у стосунки знайомства особистості, 150–500, приятелювання — 70–150, стосунки дружби охоплюють 2–3 особи.

Функції стосунків виявляються в розрізненні їх змісту, психологічного смислу для партнерів. Додатковими критеріями розрізнення міжособистісних стосунків є дистанція між партнерами, тривалість та кількість контактів, норми стосунків, вимоги до розуму контакту. Загальна залежність тут така — з поглибленням стосунків скорочується дистанція, збільшується частота контактів.

Міжособистісні стосунки є найбільш значущими для особистості. Неофіційність, особиста значущість, емоційна насиченість становлять основу для впливу міжособистісних стосунків на особистість.

### Висновок:

Більшість проблем міжособистісних стосунків розглядається при вивченні дисципліни “Психологія спільної діяльності”, а також вивчається в рамках предметної сфери базової психологічної дисциплі-

ни “**соціальна психологія**”, яка вивчає закономірності поведінки й діяльності людей, зумовлені фактом об’єднання їх у соціальні групи. Виявляє психологічні закономірності взаємин особистості і колективу, визначає психологічну сумісність людей у групі; вивчає такі явища, як лідерство, згуртованість, процес прийняття групових рішень, проблеми соціального становлення особистості, її самооцінки, стійкість, навіюваність; ефективність впливу засобів масової інформації на особистість, особливості поширення шкідливих звичок і обрядів. Соціальна психологія має практичне значення для багатьох галузей психологічної науки, у тому числі й медичної.

Знання основ соціальної психології та психології спільної діяльності зробить для керівника можливим пошук оптимальних шляхів і способів впливу на поведінку як окремої особистості у складі групи, так і групи в цілому. Відсутність таких знань, як правило, призводить до суб’єктивізму в управлінській діяльності.

### **ТЕМИ РЕФЕРАТІВ**

1. Особливості стратегій поведінки учасників спільної діяльності.
2. Фактори, що впливають на сумісність людей у спільній діяльності.
3. Роль спілкування у спільній діяльності.
4. Передумови виникнення спільної діяльності.
5. Стадії розвитку спільної діяльності та їх характеристика.
6. Сюжетно-рольова гра як спільна діяльність дітей.
7. Вікові особливості генезису і розвитку спільної діяльності.
8. Група як суб’єкт спільної діяльності.
9. Організованість як властивість спільної діяльності.
10. Вольова регуляція суб’єкта спільної діяльності.
11. Психологічні особливості навчальної діяльності як спільної діяльності. Сполучення індивідуальних і колективних форм навчання.
12. Методи дослідження спільної діяльності.
13. Стиль лідерства й ефективність групової діяльності.
14. Місце співробітництва та творчості у спільній діяльності.
15. Організованість як властивість спільної діяльності.
16. Структура спільної діяльності.
17. Форми організації спільної діяльності, їх характеристика.

18. Типи організації спільної діяльності.
19. Специфіка спільної діяльності дітей.
20. Стадії розвитку спільної діяльності дітей.
21. Вплив взаємостосунків людей на спілкування у процесі спільної діяльності, її результативність.
22. Вольова регуляція як одна зі складових становлення суб'єкта спільної діяльності.
23. Проблема формування психологічної готовності до спільної діяльності.
24. Особливості спільної діяльності дітей і дорослих.
25. Соціально-психологічна характеристика суб'єкта спільної діяльності.
26. Особистість і проблема перетворення дійсності через спільну діяльність.
27. Група як суб'єкт спільної діяльності.
28. Організованість групи та її залежність від середовища.
29. Психологічні особливості навчальної діяльності як спільної діяльності.
30. Методи дослідження спільної діяльності.

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ***

1. Спільна діяльність: сутність, ознаки.
2. Структура спільної діяльності.
3. Спільна діяльність як об'єкт соціально-психологічного дослідження.
4. Підходи до вивчення спільної діяльності.
5. Складові спільної діяльності.
6. Форми організації спільної діяльності.
7. Типи організації спільної діяльності: загальна характеристика.
8. Послідовна спільна діяльність (конвеєр) та її психологічні особливості.
9. Спільна діяльність типу кооперації та її соціально-психологічні особливості.
10. Характеристика і соціально-психологічні особливості спільної діяльності координаційного типу.
11. Зовнішні фактори успішності спільної діяльності.
12. Внутрішні фактори спільної діяльності.

13. Соціально-психологічна характеристика суб'єктів спільної діяльності.
14. Група як суб'єкт спільної діяльності: загальна характеристика.
15. Основні характеристики суб'єктів спільної діяльності.
16. Організованість як властивість спільної діяльності.
17. Індивідуальний стиль діяльності у спільній діяльності.
18. Прояви організованості суб'єкта спільної діяльності в стресогенних ситуаціях.
19. Форми прояву організованості в ситуації напруженості.
20. Вольова регуляція суб'єкта спільної діяльності.
21. Спільна діяльність як міжособистісна взаємодія.
22. Поняття про стратегію поведінки учасників у спільній діяльності.
23. Тип взаємодії як співвідношення стратегій поведінки.
24. Сумісність людей у спільній діяльності: сутність, види.
25. Згуртованість групи у спільній діяльності: сутність, види.
26. Реалізація відносин у спільній діяльності.
27. Ефект спільної дії: поняття, умови підтримки.
28. Розподіл функцій у спільній діяльності.
29. Поняття про модель об'єкта діяльності.
30. Спілкування у спільній діяльності.
31. Взаємодія у спільній діяльності.
32. Ознаки міжособистісної взаємодії.
33. Стили лідерства та ефективність групової діяльності.
34. Співробітництво у спільній діяльності.
35. Творчість у спільній діяльності.
36. Вплив взаємин людей на спілкування у процесі спільної діяльності.
37. Роль спілкування в оволодінні людиною різними видами діяльності.
38. Вікові особливості генезису і розвитку спільної діяльності.
39. Передумови виникнення спільної діяльності у дітей.
40. Роль спільної діяльності у розвитку гуманних взаємин у дитячій групі.
41. Формування самосвідомості дитини у спільній діяльності.
42. Розвиток "суспільних" якостей особистості у спільній діяльності.

43. Формування в дитини соціальної орієнтації на партнера зі спільної діяльності.
44. Формування у дітей готовності до взаємодії в нових соціальних умовах.
45. Місце і роль дорослого в розвитку спільних форм діяльності на різних етапах дитинства.
46. Стадії розвитку спільної діяльності у дітей.
47. Спільна діяльність у дошкільному віці.
48. Спільна діяльність у молодшому шкільному віці.
49. Особливості спільної діяльності у підлітковому віці.
50. Особливості спільної діяльності в ранній юності.
51. Організація спільної діяльності у змішаній різновіковій групі.
52. Особливості спільної діяльності дітей і дорослих,
53. Проблема формування психологічної готовності до спільної діяльності.
54. Психологічні особливості навчальної діяльності як спільної.
55. Методи дослідження спільної діяльності.
56. Вплив форм організації спільної діяльності на досягнення мети.
57. Вплив типів організації спільної діяльності на досягнення мети.
58. Вплив мети на спільну діяльність.
59. Вольові якості суб'єкта спільної діяльності.
60. Програма спільних дій: поняття, компоненти.
61. Поняття про стратегію поведінки учасників спільної діяльності.
62. Типові стратегії поведінки.
63. Тип взаємодії як співвідношення стратегій поведінки.
64. Поняття про сумісність людей у спільній діяльності.
65. Види сумісності. Критерії міжособистісної сумісності.
66. Згуртованість групи у спільній діяльності.
67. Види згуртованості.
68. Умови підвищення згуртованості у спільній діяльності.
69. Поняття про ефект спільної дії.
70. Умови підтримки ефекту спільної дії.
71. Розподіл функцій у спільній діяльності.
72. Моделі процесів розподілу функцій людей в організації.
73. Поняття про модель об'єкта діяльності.

74. Сутність моделі робочого персоналу і моделі змістів і значення діяльності.
75. Поняття про модель правил поведінки і ступенів волі у спільній діяльності.
76. Ознаки міжособистісної взаємодії, їх характеристика.
77. Вплив взаємостосунків людей на спілкування у процесі спільної діяльності та її результативність.
78. Стиль лідерства та ефективність групової діяльності.
79. Місце співробітництва і творчості у спільній діяльності.
80. Психологічні особливості самостійних дитячих об'єднань у спільній продуктивній діяльності.
81. Спільна трудова діяльність дошкільнят, молодших школярів, підлітків, старшокласників.
82. Психологічні особливості художньої діяльності дітей при спільних формах їхньої організації.
83. Спільна образотворча, літературно-художня, музична, театральна діяльність як засіб корекції розвитку дитини.
84. Сюжетно-рольова гра як спільна діяльність.
85. Рівні гри як діяльності.
86. Залежність стосунків взаємної вимогливості від структури спільної гри.
87. Методи дослідження спільної діяльності.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

### *Основна*

1. *Абульханова-Славская К. А.* Совместная деятельность: методология, теория, практика. — М., 1988. — 227 с.
2. *Абульханова-Славская К. А.* Стратегия жизни. — М.: Мысль, 1991. — 299 с.
3. *Андреева Г. М.* Социальная психология. — М., 1988.
4. *Аргентова Т. Е.* Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности // Психол. журн. — 1984. — № 6. — Т. 5. — С. 130–133.
5. *Асмолов А. Г.* Деятельность и установка. — М., 1979.
6. *Бобнева Н. И.* Социальные нормы и реализация поведения. — М., 1978.



7. *Бодалев А. А.* Быть знатоком людей непросто // Соц. психология личности. — Л., 1974. — С. 100–105.
8. *Бодалев А. А.* Личность и общение. — М., 1983.
9. *Бойко В. В., Ковалев А. Г., Панферов В. Н.* Социально-психологический климат коллектива и личность. — М., 1983.
10. *Бородкин Ф. М., Корж Н. М.* Внимание — конфликт. — Новосибирск, 1984.
11. *Вичев В.* Мораль и социальная психика. — М., 1978.
12. *Власов Л. В., Сементовская В. К.* Деловое общение. — Л., 1980.
13. *Волков И. П.* Учиться деловому общению // Труд, контакты, эмоции. — Л., 1980.
14. *Головаха Е. И., Панина Н. В.* Психология человеческого взаимопонимания. — К., 1989.
15. *Головаха Е. И.* Структура групповой деятельности. — К., 1979.
16. *Гришина Н. С.* Социально-психологические конфликты и совершенствование взаимоотношений в коллективе // Соц.-психол. пробл. произв. коллектива. — М., 1983.
17. *Демин М. В.* Природа деятельности. — М., 1984.
18. *Десев Л.* Психология малых групп. — М., 1979.
19. *Дикая Л. Г.* Психическое состояние и эффективность деятельности // Психол. журн. — 1982. — № 6. — Т. 3. — С. 154–157.
20. *Донцов А. М.* Психологическое единство коллектива. — М., 1982.
21. *Донцов А. М.* Психология коллектива. — М., 1984.
22. *Ильин Е. П.* Успешность деятельности, компенсации и компенсаторные отношения // Вопр. психол. — 1983. — № 5. — С. 95–99.
23. *Казмиренко В. П.* Социальная психология организаций. — К., 1993.
24. *Карнеги Д.* Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. — Л., 1991.
25. *Коллектив и личность.* — М., 1975.
26. *Коломінський Н. Л.* Психологія педагогічного менеджменту. — К.: МАУП, 1996.
27. *Коломинский Я. Л.* Психология взаимоотношений в малых группах. — Минск, 1976.

28. *Корниенко Л. А.* О движении мотива в коллективной деятельности и его двойственной сущности // Новые исслед. в психологии. — 1984. — № 2. — С. 67–70.
29. *Корнев М. Н., Коваленко А. Б.* Соціальна психолгія. — К., 1995.
30. *Кричевский Р. Л., Дубровская Е. М.* Психология малой группы: теоретические и прикладные аспекты. — М., 1991.
31. *Леонтьев А. А.* Деятельность и общение // Вопр. философии. — 1979. — №1. — С. 121–132.
32. *Обозов Н. Н.* Психология межличностных отношений. — Донецк, 1990.
33. *Петровский А. В., Шпалинский В. В.* Социальная психология коллектива. — М., 1998.
34. *Психологія.* Підручник / За ред. Ю. Л. Трофімова. — К., 2000.
35. *Юсупов И. М.* Психология взаимопонимания. — Казань, 1991.

*Додаткова*

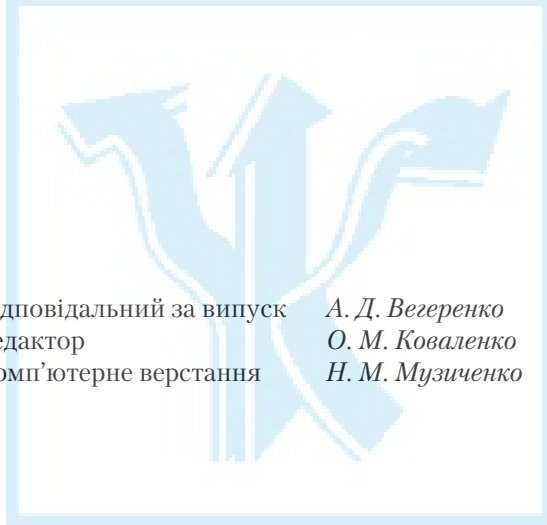
36. *Асмолов А. Г.* Психология личности. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
37. *Гроф С.* За пределами мозга. — М., 1992.
38. *Дружинин В. Н.* Психодиагностика общих способностей. — М.: Академия, 1996.
39. *Ждан А. Н.* История психологии. От античности к современности: Учебник. — М.: Академ. проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2002.
40. *Кон И. С.* В поисках себя: личность и ее самосознание. — М.: Политиздат, 1984.
41. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Политиздат, 1982.
42. *Ломов Б. Ф.* Системность в психологии: Избр. психол. тр. — М.: Ин-т практ. психологии; Воронеж: МОДЭК, 1996.
43. *Лурия А. Р.* Эволюционное введение в психологию. — М.: Изд-во МГУ, 1975.
44. *Лурия А. Р.* Язык и сознание. — 2-е изд. — М.: Изд-во МГУ, 1998.
45. *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб.: Питер Ком, 1998.
46. *Маслоу А.* Психология бытия. — М.; К.: Ваклер, 1997.
47. *Мерлин В. С.* Психология индивидуальности: Избр. психол. тр. — М.: Ин-т практ. психологии; Воронеж: МОДЭК, 1996.

48. *Орлов Ю. М.* Восхождение к индивидуальности. — М.: Просвещение, 1991.
49. *Павлов И. П.* Мозг и психика: Избр. психол. тр. — М.: Ин-т практ. психологи; Воронеж: МОДЭК, 1996.
50. *Столин В. В.* Самосознание личности. — М.: Изд-во МГУ, 1983.
51. *Теплов Б. М.* Избранные психологические труды: В 2 т. — М.: Педагогика. 1989.
52. *Фрейд З.* Введение в психоанализ: Лекции. — М.: Наука, 1989.
53. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб.: Питер Ком, 1998.
54. *Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления.* — М.: Изд-во МГУ, 1981.
55. *Чалдини Р.* Психология влияния. — СПб.: Питер Ком, 1999.
56. *Ярошевский М. Г.* История психологии. — М.: Мысль, 1976.



## ***ЗМІСТ***

Пояснювальна записка .....	3
Тематичний план дисципліни “Психологія спільної діяльності” .....	3
Завдання для самостійної роботи .....	4
Теми рефератів .....	20
Питання для самоконтролю .....	21
Список літератури .....	24



Відповідальний за випуск *А. Д. Вегеренко*  
Редактор *О. М. Коваленко*  
Комп'ютерне верстання *Н. М. Музиченко*

**МАУП**

Зам. № ВКЦ-3547

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)  
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП