

Психология
межгруппового
общения

Преподаватель Неуймина И.В.

Понятие группы

- Группа – это двое или более лиц, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к группе и воспринимаются другими как члены данной группы.
- Малая группа – это неформальная группа, она состоит из нескольких членов и поведение их строится в соответствии с «неписаными» законами, нормами и правилами.

Признаки малой группы

- Социальность, т.е. принадлежность группы к определенной социальной системе;
- Численность (от 2-3 до 30-40 человек);
- Единство целостных ориентаций и целей;
- Наличие совместной деятельности;
- Наличие структуры;
- Наличие общих норм и мнений.

Структура малых групп характеризуется

параметрами:

- количественным составом;
- ролевой структурой;
- причинами образования;
- системой общения;
- нормами поведения и санкциями за их нарушение;
- устойчивостью группы;
- временем существования;
- сплоченностью;
- атмосферой;
- положением среди других групп.

Виды групп

- Условные и реальные группы. Условные отделены от других сущностной или формальной особенностью, члены могут не пребывать в непосредственном общении между собой (женщины, пенсионеры). Реальная группа создается для достижения общих целей.

Виды групп

- Лабораторные и природные (натуральные) группы, которые специально создаются для выполнения экспериментальных заданий, и которые существуют в реальных жизненных условиях, имеют свою историю, уровень развития.
- Формальные – неформальные это организованные и спонтанные группы. Формальные – организационно оформлены. Неформальные возникают самостоятельно.

Виды групп

- Первичные и вторичные группы. Они различаются силой воздействия на личность, значимостью для члена группы. Первичная состоит из небольшого числа людей, вторичная группа из людей, между которыми отсутствуют эмоциональные отношения, а есть стремление к достижению определенных целей.

Виды групп

- **Закрытые – открытые группы.** Мера открытости группы, доступности для широкой социальной среды.
- **Группы членства – референтные группы.** Это группы, чьи нормы, установки становятся мотивом поведения.
- **Диффузные группы – это группы, где межличностные отношения не опосредованы содержанием совместной деятельности и принадлежность к ней не осознается (очередь).**

Виды групп

- Группа — ассоциация. Члены осознают свою принадлежность к данной общности, межличностные отношения опосредуются личносно значимыми для каждого человека содержанием совместной деятельности (класс)
- Группа корпорация. К межличностным отношениям добавляется осознание себя как группы.
- Коллектив — группа, где межличностные отношения опосредуются личносно значимым и общественно ценным содержанием групповой деятельности.

Понятие динамики групп

- Динамика групп – это совокупность тех социально-психологических явлений, которые происходят в группах и определяют их развитие: образование ролевой структуры, корни и т.п.

Группы образуются добровольно и принужденно.

Влияние группы на поведение индивида

- Влияние нормы группового большинства;
- Влияние группового меньшинства;
- Последствия отступления индивида от групповых норм;
- Особенности референтных групп.
Референтная группа – социальная группа, на которую индивид ориентирует свое поведение.

Виды референтных групп

- Позитивная эталонная группа – эта реальная или воображаемая группа, которая служит образцом для подражания.
- Негативная – эта реальная или мнимая (сконструированная) группа, выступающая в качестве негативного примера.
- Референтная информационная группа – эта группа людей, чьей информации мы доверяем.

Виды референтных групп

- Референтная группа самоидентификации – это группа, к которой индивид принадлежит и находится под прессом ее норм и ценностей. («с волками жить по-волчьи выть»).
- Референтная ценностная группа – это реальная или мнимая группа людей, которые рассматриваются данным индивидом как яркие носители ценностей, выразители тех ценностей, которые разделяет и он («звезды» спорта).

Виды референтных групп

- Утилитарная референтная группа – это группа, которая располагает арсеналом позитивных и негативных санкций, т.е. способна наградить и наказать индивида.

Понятие конформизма

- Конформизм – изменение поведения или убеждения в ответ на реальное или групповое убеждение. Связано с группой как может группа влиять на отдельного человека. Если человек согласен с мнением большинства, с мнением группы он получает поддержку и одобрение. Если идет против, то получает недовольство и таких людей называют нонконформистами.

Явления конформизма

- Конформизм определяется как пассивное приспособленческое принятие групповых стандартов в поведении.
- Выражения отсутствия у человека собственных взглядов, убеждений, слабохарактерность, приспособленчество;
- Проявление одинаковости в поведении, согласие с точкой зрения, нормами большинства окружающих;
- Результат давления групповых норм на индивида, когда он начинает думать, действовать как остальные члены группы.

Степень конформизма обусловлена и зависит от:

- Значимости для него высказываемого мнения: чем оно важнее для него, тем ниже уровень конформизма;
- Авторитета, тех кто высказывает те или иные взгляды в группе: чем выше их статус, тем выше конформность членов этой группы.
- Количества лиц, высказывающих ту или иную позицию, от их единодушия;
- Возраста и пола, женщины и дети более конформны.

Варианты конформности:

- Рационалистический, когда мнение изменяется в результате убеждения в чем-то;
- Мотивированный – если он демонстрирует изменения.

Типы конформного поведения:

- Внешнее подчиненное, проявляющееся в сознательном приспособлении к мнению группы при этом возможны два варианта самочувствия индивида: сопровождается острым внутренним конфликтом; происходит без сколько-нибудь ярко выраженного конфликта;
- Внутреннее подчинение, когда часть индивидов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его за пределами группы, виды: бездумное принятие неверного мнения группы по принципу «большинство всегда право»; принятие мнения группы посредством выработки собственного объяснения сделанного выбора.

Стратометрическая концепция групповой активности А.В. Петровского

- Внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственно эмоциональные межличностные отношения.
- Ценностно-ориентационное единство отношения опосредованы совместной деятельностью
- Ядро совместная групповая деятельность и ее цели.

Типологии А.В.Петровского (наличие опосредованных межличностных отношений и общественная значимость групповой деятельности)

- Коллектив, где максимально социально значимы деятельность и максимальная степень опосредования межличностных отношений деятельностью.
- Общность с высоким уровнем социальной значимости деятельности, но с невысокой степенью опосредования.
- Антиобщественная по содержанию своей деятельности группа, где высокая степень опосредования межличностных отношений этой антиобщественной деятельностью (банда).

Типологии А.В.Петровского (наличие опосредованных межличностных отношений и общественная значимость групповой деятельности)

- Антиобщественная группа при условии, что отношения между ее членами в слабой степени опосредованы антисоциальной деятельностью с точки зрения группа менее опасна.
- Группа с чрезвычайно слабой степенью выраженности социального содержания деятельности (как позитивной так и негативной) и слабой степенью значимости этой деятельности для всех групповых процессов.

Психологические механизмы развития малой группы

- Развитие внутригрупповых противоречий между потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между растущим стремлением индивидов к самореализации и усиливающейся тенденции интеграции с группой, между поведением лидера группы и ожиданиями его последователей.

Психологические механизмы развития малой группы

- «Психологический обмен» - предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ за более высокий их вклад в ее жизнедеятельность.
- «Идиосинкразический кредит» - предоставление группой высоко статусным ее членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

Психологические механизмы развития малой группы

- Взаимодействие индивида и малой группы, с одной стороны – групповое давление т.е. совокупность явлений, обусловленных теми воздействиями, влияниями, которые оказывает группа на установки, поведение человека; а с другой стороны – закономерности влияния человека на группу т.е. лидерство.

Феномен социальной фасилитации и ингибции

- Фасилитация (облегчение) – улучшение индивидом результатов деятельности в присутствии других людей.
- Ингибция (сдерживать, останавливать) – феномен «социальной лениности» - тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника.

Научные эксперименты по изучению групповой динамики

- Эксперимент Шерифа. Изучал групповые нормы обнаружил тенденцию к усреднению согласованности индивидуальных оценок в группе и их последующее закрепление, и воспроизведение в индивидуальных оценках испытуемых. Вывод о внушаемости.

Научные эксперименты по изучению групповой динамики

- Изучение группового давления и конформизма С. Аш. Испытуемые отмечали психологическое давление, которое оказывает мнение большинства группы. Внешний конформизм не согласны с мнением группы, но открыто не высказывают его. Внутренний – внутренний конфликт с расхождением своего мнения и мнения группы, но выбор в пользу группы и убеждены в его правильности.

Научные эксперименты по изучению групповой динамики

- Эксперименты Милгрэма. Подчинение вызвано причинами: эмоциональное удаление от жертвы; близость и легитимность авторитета. Без принуждения люди обычно не проявляют жестокость. Привлекают внимание к нравственным конфликтам в нашей собственной жизни.

Научные эксперименты по изучению групповой динамики

- Влияние меньшинства С.Московичи. Меньшинство способно влиять на установки и поведение большинства, это влияние может не осознаваться представителями большинства и не проявляться в процессе группового взаимодействия, а проявляться позже. (Фильм «12»)

Этапы развития группы

- Нулевой уровень агрегатное состояние, группа существует как реальная, но нет связи между участниками.
- Первый уровень диффузная группа, начало взаимодействия контактов.
- Второй уровень – ассоциации – появляется чувство принадлежности к группе.
- Третий уровень – кооперации – популярный уровень, знают друг друга хорошо.
- Четвертый уровень – высший в формах команды и коллектива. Свойства: используют максимально свои возможности; могут работать без руководства; очень сплоченные группы.