



Министерство образования и науки Российской Федерации  
Владивостокский государственный университет  
экономики и сервиса

Кафедра Философии и психологии

Старший преподаватель Яровая Вероника Евгеньевна

# Социальная психология

Учебная презентация курса  
По специальности 020400 «Психология»

Кафедра Философии и психологии  
Старший преподаватель Яровая Вероника  
Евгеньевна

# Тема 4.

## Большие социальные группы

# Содержание

- Понятия большие социальные группы в социальной психологии
- Виды больших социальных групп
- Этапы развития больших социальных групп
- Механизмы управления в больших социальных групп

# Понятия большие социальные группы в социальной психологии

Большие социальные группы - объединение большого числа людей. Главным отличием больших социальных групп от малых является различие механизма их функционирования.

# Виды больших социальных групп

Общепринятым в социальной психологии является деление больших социальных групп на два вида. Основанием этого деления является характер межгрупповых и внутри групп новых социальных связей. В первом случае люди объединяются в группы общностью объективных связей, существующих независимо от сознания и воли этих людей (объективные макрогруппы). Во втором случае это группы, которые возникают в результате сознательного объединения людей (субъективно-психологические).

# Виды больших социальных групп

По времени существования разделяются длительно существующие большие группы (классы, папин) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа).

# Виды больших социальных групп

По характеру организованности-неорганизованности — организованные группы (партии, союзы, толпа). Ряд больших групп возникает стихийно (толпа), другие организуются сознательно (партии, ассоциации).

# Виды больших социальных групп

По примеру классификации малых групп можно говорить об условных и реальных группах . К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся митинги, собрания. Большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренними установлениями групп.



# Виды больших социальных групп

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью на два типа. Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Второй тип групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению.

# Этапы развития больших социальных групп

---

В историческом развитии общества и в конкретном развитии групп отдельные социальные общности проходят ряд этапов. Эти этапы соответствуют уровню развитости групп.

# Уровни развития больших социальных групп

По классификации Г. Г. Дилигенского выделяют следующие уровни развития больших социальных групп:

- Типологический
- Идентификационный
- Интегрированный

# Уровни развития больших социальных групп

*Первый* — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в регуляции индивидуального поведения людей, но не составляют основания для создания психологической общности. Объединенные по этим признакам люди составляют сумму индивидов, но не составляют единства.

# Уровни развития больших социальных групп

*Второй* уровень развития социальной группы - уровень идентификации - характеризуется тем, что члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, идентифицируют себя с ее членами.

# Уровни развития больших социальных групп

*Третий* уровень развития социальной группы - уровень интегрированности - предполагает готовность группы к совместным действиям во имя групповых целей. Члены группы осознают общность своих интересов. Класс в себе как общность переходит на положение класса для себя.

# Уровни развития больших социальных групп

Уровень развития социально-психологической общности групп определяет реальную их роль в общественно-историческом процессе в целом, детерминирует развитие тех или иных социальных процессов, событий, явления. Он представляет психологическую составляющую общественно-исторических явлений.

# Массовое сознание

В больших социальных группах формируется **массовое сознание** - один из видов общественного сознания, наиболее реальная форма его практического существования и воплощения. Это особый, специфический вид общественного сознания, свойственный значительным неструктурированным множествам людей



# В качестве основных составляющих массового сознания можно выделить:

1) конкретно-ситуативные программы деятельности, неявное знание, непосредственно вплетенное в практику;

# **В качестве основных составляющих массового сознания можно выделить:**

2) обыденные житейские установки и рецепты, суммирующие повседневный бытовой и профессиональный опыт в виде свода простых частных утверждений и рекомендаций;

# **В качестве основных составляющих массового сознания можно выделить:**

3) картину мира в целом, основанную на данных, выходящих за рамки непосредственного опыта и предоставленных господствующей в данной культуре системой ценностей, культурной традицией, а также различными специализированными областями знания

# Признаки массового сознания

1. Тяготение к бессознательному
2. Упрощенность и категоризированность форм
3. Устойчивость форм массового сознания
4. Формы массового сознания имеют образный и персонифицированный характер
5. Массовое сознания всегда аффективно окрашено

# Структура психологии большой социальной группы

Структура психологии большой социальной группы включает в себя целый ряд элементов. В широком смысле это — различные психические свойства, психические процессы и психические состояния, подобно тому как этими же элементами обладает психика отдельного человека.

# Структура психологии большой социальной группы

Почти все исследователи (Г.Г. Дилигенский, А. И. Горячева, Ю.В. Бромлей и др.) выделяют две составные части в содержании большой социальной группы: 1) психический склад как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и 2) эмоциональная сфера как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения).

# Структура психологии большой социальной группы

Особое внимание в социальной психологии уделяется **толпе и массе**.

**Толпа** - стихийно-возникающая и кратковременно- существующая общность

**Масса** - группа сложившаяся в ходе исторического развития и занимающая определенное место в системе общественно-социальных отношений

# Понятие толпы

Толпа – скопление людей, не объединенных общностью целей и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием. Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента.



# Механизмы создания толпа

Механизмами создания толпы являются: слухи и эмоциональное кружение (синоним – циркулярная реакция).

# Понятие слуха

Слухи — это особая, обычно недостоверная информация (и/или искажающая форма передачи любой информации, придающая ей некоторую особенность), передающаяся исключительно в устной форме, как бы «по секрету», и функционирующая исключительно в звуковой форме. Слухи — это всегда искаженная, и не вполне достоверная или вполне недостоверная, по крайней мере, не проверенная, по каким-то причинам, информация.

# Понятие слуха

Поскольку слухи — всегда в той или иной степени недостоверная информация, то один из наиболее очевидных способов построения типологии слухов, как правило, сводится именно к их классификации по степени достоверности содержащейся в слухах информации. С этой, информационной точки зрения, слухи подразделяются на четыре типа:

- 1) абсолютно недостоверные
- 2) просто недостоверные
- 3) достоверные
- 4) близкие к действительности

# Типы слухов

С точки зрения эмоциональных характеристик, выделяются следующие типы слухов: слух – желание, слух пугало, агрессивный слух, нелепые слухи

# Типы слухов

Первый тип — это так называемый «слух-желание» то есть слухи, содержащие достаточно сильное эмоциональное желание, отражающие некоторые актуальные потребности и ожидания аудитории, в которой они возникают и распространяются.

# Типы слухов

«Слух-желание» осуществляет двоякую социально-психологическую функцию. С одной стороны, обычно он соответствует пожеланиям людей и потому как бы поддерживает тонус их социального существования. Такого рода слухи успокаивают, препятствуют развитию негативных эмоций, не дают развиваться панике и излишней агрессивности. С другой стороны, именно такие слухи деморализуют население, создавая завышенные ожидания.

# Типы слухов

Когда с течением времени становится очевидно, что сформировавшимся желанием не суждено осуществиться, могут возникать противоположные явления- вспышки агрессивного поведения, панические реакции, ненависть по отношению к тем, кто якобы «наобещал», но не выполнил обещанного.

# Типы слухов

Второй тип слухов — это так называемый “слух-пугало” т. е. слухи, несущие и вызывающие выраженные эмоционально негативные, пугающие настроения и состояния, отражающие некоторые актуальные, но нежелательные ожидания аудитории, в которой они возникают и распространяются. Слухи такого типа возникают в периоды социального напряжения (стихийное бедствие, война, подготовка военного переворота), и их сюжеты варьируют от просто пессимистических до откровенно панических



# Типы слухов

Третий тип слухов — так называемый «агрессивный слух», т. е. слухи, не просто вызывающие выраженные эмоционально негативные настроения и состояния, отражающие некоторые актуальные нежелательные ожидания аудитории, в которой они возникают и распространяются, а конкретно направленные на стимулирование агрессивного эмоционального состояния и вполне определенного поведенческого «ответа», жесткого агрессивного действия.

# Типы слухов

Агрессивные слухи возникают в ситуациях пиковых противоречий, в основном связанных с социальными межгрупповыми и межэтническими, межнациональными конфликтами.

# Типы слухов

Нелепые слухи могут быть и желательными, и пугающими, и даже агрессивными, однако главным в них является очевидная нелепость описываемого. Слухи такого рода часто появляются совершенно самопроизвольно, как результат путаницы, свойственной обыденному массовому сознанию.

# Типы слухов

Нелепые слухи особенно часто появляются в периоды переломов массового сознания, когда люди находятся в растерянности в связи с тотальной сменой систем ценностей, представлений, картин мира. Их основная функция заключается в попытках построения нового, более адекватного образа мира из обломков предыдущих и зачатков новых представлений. Тогда и появляются слухи, в которых соединяется несопоставимое.

# Циркулярная реакция

– это взаимное заражение, передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между организмами. Эмоциональное кружение стирает индивидуальные различия. Ситуативно снижается роль личностного опыта, индивидуальной и ролевой идентификации, здравого смысла. Индивид чувствует и поведенческие реагирует, «как все». Происходит эволюционная регрессия: актуализуются низшие, исторически более примитивные пласты психики.

# Особенности поведения людей в толпе

Толпа переходит к действиям, в случае нарастания напряжения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, порождая агрессивное поведение участников, в толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны: толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

# Особенности поведения людей в толпе

Проявление агрессивности толпы зависит от степени социальной напряженности – массового адаптационного синдрома, отражающего степень физиологической, психофизиологической и социально-психологической дезадаптации индивидов к хронической фрустрации, вызванной социальными изменениями.

# Особенности поведения людей в толпе

Социальная напряженность проявляется в: 1) резком росте тревожности и недовольства, 2) недоверии к властям, 3) психической депрессии, стрессогенности межличностных отношений, 4) усилении компенсаторных реакций (агрессия, поиск врага, надежда на чудо)



# Особенности поведения людей в толпе

Вероятность возникновения циркулярной реакции возрастает в периоды социальной напряженности. Логично было бы полагать, что напряженность в свою очередь возникает тогда, когда обстановка объективно становится очень плохой. Однако исследования историков и психологов показывают, что это не всегда так.

# Понятие массы

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной.

# Понятие массы

В действиях массы более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут как сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

# Виды масс

Основные виды масс выделяются по ряду ведущих признаков. Соответственно массы делятся на: 1) большие и малые; 2) устойчивые (постоянно функционирующие) и неустойчивые (импульсивные); 3) сгруппированные и несгруппированные; 4) контактные и неконтактные (дисперсные); 5) спонтанные, стихийно возникающие, и специально организуемые; 6) социально однородные и неоднородные.

# Качества массы

1. Статичность — то есть аморфность массы, ее не сводимость к самостоятельному, системному, структурированному целостному образованию (группе), отличному от составляющих массу элементов
2. Стохастичная, вероятностная природа, то есть открытость, размытость границ, неопределенность состава массы в количественном и качественном отношении.
3. Ситуативность, временность ее существования.
4. Гетерогенность состава массы.

# Механизмы управления в больших социальных группах

В больших социальных группах наиболее часто используют следующие методы воздействия на личность:

- Заражение
- Внушение
- Подражание

# Механизмы управления в больших социальных группах

**Заражение** - процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому, протекающий на психофизиологическом уровне контакта помимо собственного смыслового воздействия или дополнительного к нему. Результатом подобной передачи является установление единого психологического настроения.

# Механизмы управления в больших социальных группах

Многие исследователи констатируют наличие особой «реакции заражения», возникающей особенно в больших открытых аудиториях, когда эмоциональное состояние усиливается путем многократного отражения по моделям обычной цепной реакции. Эффект имеет место прежде всего в неорганизованной общности, чаще всего в толпе, выступающей своеобразным ускорителем, который «разгоняет» определенное эмоциональное состояние.



# Механизмы управления в больших социальных группах

Заражение имеет интегративную и экспрессивную функции. Первая используется для усиления монолитности группы (например, в фашистской Германии членов гитлерюгенда заставляли коллективно слушать записи выступлений фюрера и распевать нацистские песни), вторая связана со снятием психической напряженности. Экспрессивная функция заражения ярко проявляется на зрелищных мероприятиях.

# Механизмы управления в больших социальных группах

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации.

# Механизмы управления в больших социальных группах

**Внушение** - процесс направленного, —  
воздействия одного человека на другого  
путем передачи информации,  
основанный на ее некритическом  
восприятии. Феномен внушения  
построен на склонности человека  
воспринимать информацию в готовом  
виде.

# Механизмы управления в больших социальных группах

В психологии как и в медицине процесс внушения называю **суггестией**,  
внушающего – **суггестор**, а внушаемого  
– **суггеренд**.

Максимальный эффект внушения  
наблюдается когда психическое  
состояние суггестора совпадает с  
психическим состоянием суггеренда

# Механизмы управления в больших социальных группах

Действенность внушения зависит от особенностей субъекта и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Наличие позитивной установки у объекта по отношению к субъекту способствует оптимизации воздействия.

# Механизмы управления в больших социальных группах

Эффективность внушающего воздействия можно осуществить за счет повышения престижности субъекта (например, выступает не представитель партии, а ее лидер), повторения воздействия в различных модификациях и подкрепления содержания логически продуманными и убедительными (с точки зрения реципиента) доказательствами.

# Механизмы управления в больших социальных группах

Можно выделить также такие явления как **контрсуггестия** – сопротивление внушающему воздействию. В практике социальной суггестии разработаны способы, при помощи которых можно блокировать в определенной степени эту «психическую самозащиту».

Совокупность таких мер предложено называть «**контрконтрсуггестией**»

# Механизмы управления в больших социальных группах

**Подражание** - процесс воспроизведения индивидом образцов демонстрируемого поведения. В результате подражания возникают групповые нормы и ценности.



# Механизмы управления в больших социальных группах

Разработка идей о роли подражания в обществе характерна для концепции Г. Тарда, которому принадлежит так называемая теория подражания. В основных чертах эта теория сводится к следующему: фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание.

# Механизмы управления в больших социальных группах

Анализ этих различных видов подражания позволил сформулировать законы подражания, среди которых, например, имеются следующие: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (т.е. внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие (имеются в виду низшие по социальной лестнице) подражают высшим (провинция — центру, дворянство — королевскому двору) и т.д.

# Механизмы управления в больших социальных группах

На основе методов подражания, заражения и внушения в нейролингвистическом программировании разработаны техники «зеркалирования» и «синхронии».

# Механизмы управления в больших социальных группах

Процедура «зеркалирования» (отзеркаливания) заключается в заимствовании и копировании (в процессе тренинговых упражнений) у партнера по общению (или у ведущего тренера) телодвижений, поз, жестов, мимики, тона голоса, произношения слов и предложений (данное упражнение активно используется во многих тренинговых программах). Эффект «синхронии» проявляется в трудно наблюдаемой связи между телесными ритмами слушающего и говорящего.

# Механизмы управления в больших социальных группах

В больших социальных группах наиболее полно проявляется власть. Ее элементами являются:

- Насилие
- Скорость
- Вопрос и ответ
- Тайна
- Суждение и осуждение
- Прощение и помилование

# Вопросы для самопроверки

---

1. Что понимается под большими социальными группами? На какие виды они разделяются?
2. Дайте характеристику у ровням развития больших социальных групп.
3. В каких формах проявляется психология больших социальных групп?
4. Какие существуют механизмы управления поведением людей в больших социальных группах?

# Литература

1. Андреева Г. М. Социальная психология. - М.: Аспект Пресс. 2000.
2. Майерс Д. Социальная психология. - М., 1997.
3. Платонов Ю.П. Социальная психология поведения - СПб.: Изд-во «Речь», 2006.
4. Социальная психология в трудах отечественных психологов. - СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
5. Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология.- М.. 1994.

---

## Использование материалов презентации

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью авторов. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия авторов.