

Влияние групп

Презентацию подготовили:

Глушков


Гюльназаров

Прохоров

Тульев

Шамуилов



-
- Цели и задачи
 - Введение
 - Положительное влияние
 - Отрицательное влияние
 - Личность в группе
 - Социальные роли личности
 - Выполнение социальных ролей
 - Взаимовлияние личности и социальной роли
 - Референтная группа и ее влияние на индивида
 - Социализация
 - Самовосприятие
 - Социальное сравнение
 - Конформность
 - Вывод
- 

❖ Основная цель: выяснить какое влияние оказывают группы на личность

Поставленные задачи:

- 1) Рассмотреть положительное и отрицательное влияния.
- 2) Дать определение социальным установкам.
- 3) Разобрать такие понятия как социализация, комфортность, самовосприятие, социальное сравнение.

Коллектив как группа людей, стремящихся достичь необходимых и полезных обществу целей, оказывает сильное воздействие на формирование личности, и поведение человека, так как коллектив-это всегда еще и частица общества. Как частица общества он несет в себе и черты общества в целом: идеологические, политические, экономические, нравственные и т. д., поэтому воздействие на личность человека со стороны коллектива многообразно. В коллективе личность приобретает различный опыт: социальный, взаимодействия с другими людьми, достижения цели, общественного поведения.

ЛИЧНОСТИ ВНЕ ГРУППЫ



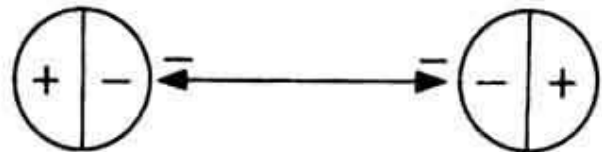
ЛИЧНОСТИ В СЛАБОРАЗВИТОЙ ГРУППЕ



ЛИЧНОСТЬ В КОЛЛЕКТИВЕ



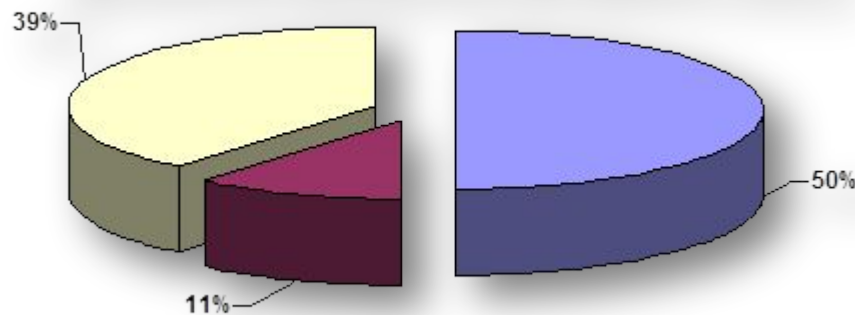
ЛИЧНОСТЬ В КОРПОРАЦИИ



- Группа способствует **повышению общего культурного уровня** личности. Необходимо отметить, что такого рода влияние реализуется в том случае, если культурный уровень развития группы близок культурному уровню развития индивида. Если уровень развития группы значительно выше, то индивид испытывает дискомфорт, свою ущербность, теряет интерес к групповой жизни. Если же уровень развития группы значительно ниже, индивид либо деградирует, либо стремится покинуть такую группу. Чем больше разнообразных групп, активным участником которых становится индивид в процессе его жизни, тем больше у него возможностей для развития, приобретения разнообразных ценных человеческих качеств.
- Включаясь в систему групповых взаимоотношений, **индивид усваивает позитивные социальные нормы и ценностные ориентации**, лежащие в основе отношений. На психологию индивида группа влияет через систему складывающихся в ней отношений, в частности — через отношения данного индивида с остальными участниками группы.
- В группе человек **успешнее вырабатывает коммуникативные умения и навыки**. Установлено, что между уровнем владения языком и участием индивида в деятельность различных групп существует прямая зависимость

- В группе индивид получает информацию, позволяющую ему более **объективно воспринимать и оценивать себя**. Точность и глубина отражения личности в группе прямо зависят от открытости, интенсивности и разносторонности общения данной личности с остальными членами группы.
- Группа снабжает индивида **системой положительных эмоциональных подкреплений**, необходимых для его развития. Групповое членство, общение с другими позволяет человеку осознать свою важность, значимость для других, получить от них признание.
- **Социальная фасилитация** - тенденция, проявляющаяся в усилении доминантных реакций индивида в присутствии других. Повышенное возбуждение в присутствии других улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной («доминирующей») реакцией является правильное решение, и ухудшает выполнение трудных.

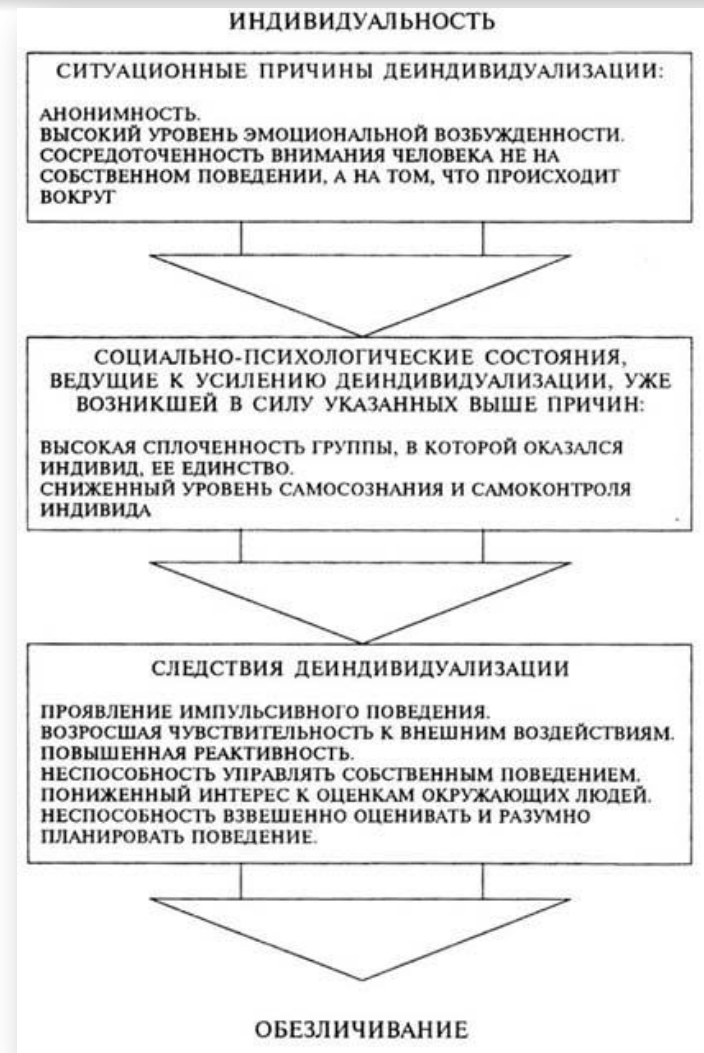
■ положительно ■ отрицательно □ затрудняюсь ответить



- ◆ **Социальная лень** - тенденция людей меньше прилагать усилий для достижения групповой цели при отсутствии индивидуальной ответственности. При этом необходимо отметить, что все члены группы согласны с фактом лени, но никто не признает, что бездельничал именно он.
- ◆ **Огруппление мышления** – стремление членов группы при принятии решения подавить свое несогласие в интересах групповой гармонии. Причинами огруппления мышления могут быть дружеская сплоченность группы, сравнительная изоляция группы от противоречащих мнений, а также директивный стиль лидерства. В качестве показателей огруппления мышления выступают: иллюзия неуязвимости, неоспоримая вера в этичность группы, рационализация (оправдание принятого неверного решения), формирование стереотипного взгляда на противника (недооценивание), самоцензура (скрытие или отбрасывание опасений), иллюзия единомыслия, существование в группе «умохранителей», защищающих ее от опасной информации, конформизм.

◆ **Деиндивидуализация** – утрата самосознания, обезличивание, возникающие в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде.

◆ **Социальная ингибция** – повышенное возбуждение в присутствии других ухудшает выполнение трудных, непривычных задач.



- ❖ Когда говорят, что человек находится в группе, возникает вопрос о степени усвоения и реализации личностью социального опыта в конкретной организации (предприятии, фирме, учреждении и т. д.) и о стадиях развития коллектива этой организации.
- ❖ *Групповая динамика представляет собой совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности организации и ее этапы.* В групповой динамике процесс взаимодействия членов организации проходит на основе взаимозависимости и взаимовлияния в целях удовлетворения как личных, так и групповых интересов и потребностей.

- ❖ Во всех определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Любая личность представляет собой своеобразный сплав психологического и социального. Это постоянно проявляется в ее связях с социальным окружением. Особенности конкретного исторического периода, принадлежность личности к тому или иному социальному классу, слою, какой-либо организации или группе накладывают свой отпечаток на черты личности, формируют определенные образцы ее поведения. Как говорил Вольтер: «Каждый человек является созданием времени, в котором он живет».
- ❖ Любая личность подвержена воздействиям со стороны общества на макро- и микроуровне. Под макроуровнем имеется в виду «широкая» социальная среда, вплоть до уровня всей мировой общественной системы, но, конечно, в первую очередь следует отметить роль социальных влияний того конкретного общества, к которому принадлежит личность. Нельзя не упомянуть здесь воздействия государства в целом и тех или иных его органов на личность.

- ❖ При поступлении в школу, училище, вуз, на работу или на службу в армию новичка знакомят с правилами внутреннего распорядка, с требованиями к его новой социальной роли. В одних случаях эти требования изложены самым общим образом, в других – сравнительно детализированы. Последнее чаще всего относится к профессионально-функциональным ролям, т. е. к тем, которые выполняются в организациях различного типа – производственных, транспортных, финансовых, военных и др. Такие роли определяются должностными инструкциями, в которых указаны основные задачи данного работника, его обязанности и права, степень ответственности, официальные взаимосвязи с другими членами организации по вертикали и горизонтали, основные требования к его профессиональным знаниям и навыкам.
- ❖ Данные отечественных и зарубежных исследований показывают, что нечеткость должностных инструкций различных категорий работников (и рядовых, и руководящих) негативно сказывается на их психическом состоянии, вызывая фрустрации и провоцируя конфликтные ситуации. Не способствует это и эффективности труда. Только герою русских сказок, получившему неопределенные ролевые предписания («поди туда – не знаю куда, принеси то – не знаю что»), удавалось успешно справиться со своей задачей.

- ❖ Теперь зададимся таким немаловажным вопросом: что нужно для успешного овладения личностью той или иной социальной ролью и для ее выполнения? Конечно, прежде всего человеку необходимы знания о содержании данной роли. Что требуется от него как носителя этой роли? Что нужно или можно делать и чего делать ни в коем случае нельзя?
- ❖ Начиная с раннего детства, личность в процессе социализации получает от окружающих ее людей (родителей, воспитателей, учителей, товарищей, сверстников, других взрослых) определенные знания о содержании различных ролей – официальных и неофициальных. Ребенку объясняют, как следует вести себя дома, на улице, в общественном транспорте, в гостях, на экскурсии, в театре и т. д. Информацию о ролевом поведении человек также получает, наблюдая за другими людьми. Свою лепту в эти знания вносят средства массовой коммуникации.

- ❖ Хотя в целом поведение каждой личности складывается из отдельных действий в рамках тех или иных социальных ролей, все же можно сказать, что любая роль как таковая существует отдельно от личности, выполняющей ее. Конечно, любая личность обычно привносит индивидуальное своеобразие в процесс выполнения той или иной социальной роли. Ее интересы, установки, убеждения могут проявляться при этом явно или неявно. Порой индивид даже стремится подчеркнуть свою независимость от роли, демонстрируя так называемую ролевую дистанцию. Так, официант может своим поведением показывать посетителям ресторана, что он не только официант, а личность, вынужденно занимающаяся данной работой.
- ❖ Проблема соотношения психических свойств личности и ее ролевого поведения сложна и мало изучена. Мы можем порой наблюдать непохожие образцы поведения различных людей, выступающих в одинаковой роли. При этом все эти люди могут достаточно успешно справляться с данной ролью. Иногда у человека доминируют одни и те же свойства при выполнении различных социальных ролей. В других случаях человек при выполнении какой-либо одной роли будет внешне полной противоположностью себе самому в другой роли. Так, человек серьезный и сдержанный на работе, среди своих сослуживцев, может оказаться балагуром и весельчаком в компании близких друзей.
- ❖ Однако не только личность со своими особенностями влияет на весь ход выполнения той или иной социальной роли, имеется и обратное влияние роли на личность в целом и, в частности, на ее Я-концепцию. Возьмем, например, человека, занимающего большой государственный пост, окруженного помощниками, секретарями, охраной и постоянно находящегося в центре внимания, где бы он ни оказался. Постепенно этот человек настолько привыкает к своему положению, знакам уважения со стороны других людей, что это отражается и на его самовосприятии, неадекватно завышает самооценку.



Референтная группа — это социальная группа , которая служит для индивида своеобразным стандартом, системой отсчета для себя и других, а также источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций.



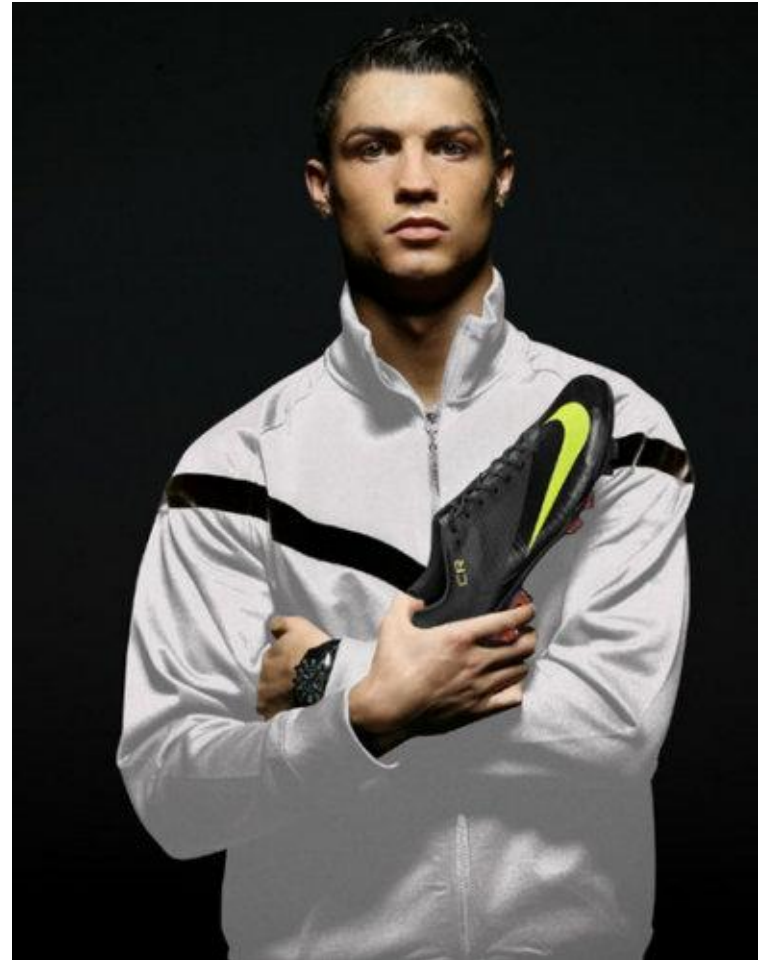
Референтные группы, в зависимости от индивидуальных характеристик человека и социальной ситуации, оказывают различные влияния на отдельных потребителей. Во-первых, референтные группы способствуют социализации индивида. Во-вторых, они играют важную роль в формировании самооценки и социальном сравнении. В-третьих, референтные группы являются механизмом соответствия общественным нормам.

- Процесс социализации людей происходит под влиянием различных референтных групп. Например, руководитель ставит в известность нового сотрудника о том, что в компании принята определенная форма одежды, а неформальная группа — коллектив — учит новичка, какая именно одежда уместна в тех или иных ситуациях. В процессе социализации и культурной адаптации человек узнает, какие поведенческие нормы являются наиболее благоприятными как для него самого, так и для группы.



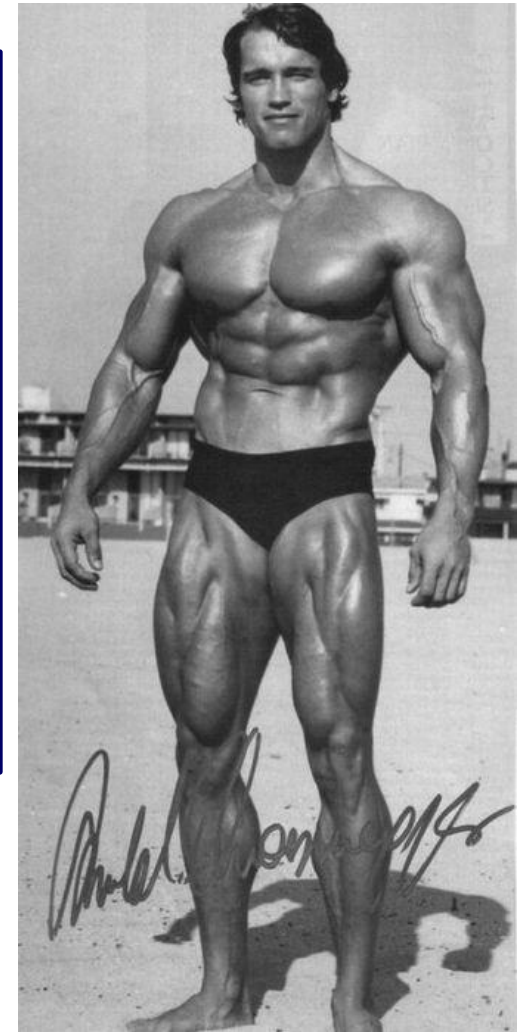
◆ **Взаимодействуя с другими людьми в референтной группе, человек защищает и корректирует собственную самооценку. То, что мы думаем о самих себе, через реакции людей, чьи ценности мы разделяем и чьим мнением дорожим, влияет на наши социальные связи. Потребление товаров является одной из форм социальных взаимодействий. Покупая и используя товары, мы сообщаем окружающим некие сигналы. За нас говорят наша одежда, автомобиль, занимаемая должность. Наше поведение и образ жизни становятся выражением нашего «Я». Надевая футболку с символикой спортивной команды, потребитель объединяет собственную индивидуальность с культурным значением этого предмета одежды. Следовательно, тем самым он видоизменяет и свою социальную принадлежность. В качестве источника формирования самовосприятия индивида могут выступать одни из первых групп, к которым присоединяются многие люди, — спортивные команды.**

◆ Например ребёнок смотрит на спортивных мега-звезд одетых в форму марки *Nike*, и сознательно или бессознательно переносит хотя бы отчасти уважение к своим кумирам на эту торговую марку. Рекламные свидетельства из уст уважаемых актеров, политиков и спортсменов могут быть очень эффективными, если образ «Я» референтной группы, который олицетворяет участвующая в рекламе знаменитость, совпадает с идеальным «Я» целевого потребителя.



У большинства людей существует потребность оценивать себя посредством сравнения себя с другими людьми. То, насколько успешным, здоровым или богатым считает себя индивид, зависит от того, выигрывает он или проигрывает в сравнении со своими сверстниками или членами других референтных групп. Человек не только получает информацию от референтных групп, но и использует их в качестве системы координат, позволяющей ему оценивать свое поведение, мнения, способности и достижения.

◆ **Источниками социального сравнения могут быть реклама и телевидение. Мужчины всего мира ежедневно видят на телеэкранах и на страницах журналов спортсменов с хорошим накаченным телом. Многие из них, когда видят эти изображения, испытывают разочарование и недовольство собственными пропорциями. Одним из эффектов такого социального сравнения становится покупка абонементов в спортзалы и тренировки с личным тренером.**



- ◆ **Желание человека соответствовать референтной группе часто приводит к конформности— изменению убеждений или поступков под реальным или воображаемым давлением группы. Существует два типа подчинения: уступка и признание. *Уступка* имеет место, когда человек подчиняется желаниям группы, не принимая ее убеждений и поведения. *А признание* означает, что индивид действительно изменил свои убеждения и ценности в пользу убеждений и ценностей группы.**

- ❖ Влияние группы не заканчивается на оценке личности, с ее помощью можно изменить себя - убрать негативные качества, развить позитивные. Группа реагирует на изменение личности, и человек может с помощью обратной связи получать информацию о правильности направления своего развития.
- ❖ Группа - это не однородная масса, в ней присутствуют люди различного уровня развития, обладающие различными знаниями, умениями, навыками. Общаясь с группой, человек получает возможность общаться с теми, у кого он может учиться чему-либо. Общение с теми, кто более развит, заставляет подтянуться к более высокой планке, устанавливает более высокий стандарт, чем тот, что есть у одиночки, и человек в группе стремится к лучшему - ведь он знает, что лучшее существует, одиночка же об этом и не подозревает.
- ❖ Разнообразие групп, в которых участвует человек за свою жизнь, дает разнообразие возможностей и направлений в развитии. Более того, другие члены групп являются не только примером для подражания или источником обучения, но и стимулом для дальнейшего развития, ликвидации комплексов детства и полноценного формирования убеждений. Ценность некоторых групп состоит именно в том, что они дают необходимые положительные эмоции, положительную обратную связь, которая стимулирует дальнейшее развитие человека в выбранном направлении.

Thank You !

