

# Конспект лекций по социально-психологическому практикуму.

Логашенко Ю.А.

## ТЕМА I. Личность в социальном мире.

Социальная психология – наука, изучающая, как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу (Д.Майерс).

Социальные психологи полагают, что человеческое поведение является результатом взаимодействия между происходящим в отдельном индивидуальном сознании и событиями окружающего мира. Другими словами, «Я» и общество можно уподобить двустороннему движению. То, что вы о себе думаете и как ощущаете себя, влияет на вашу интерпретацию событий, на воспоминания о них и на то, как вы реагируете на других. Наше ощущение себя организует наши мысли, чувства и действия. Социальное окружение формирует нашу личность, нашу Я-концепцию.

Существует много понятий личности. И если спросить вас, - что такое личность? - вы, наверное, в первую очередь отметите общественную природу этого феномена: особенности культуры, общества в целом, исторический период, принадлежность к тому или иному социальному классу, какой-либо группе или организации. Действительно, всё это накладывает отпечаток на черты личности, формирует образцы её поведения. **К.К. Платонов** дал очень точное, лаконичное определение понятию личности: *«Личность – это человек как носитель сознания»*. Действительно, только человек, осознающий свою принадлежность к той или иной социальной общности, осознающий самого себя может называться личностью. Личность поддаётся влиянию на макро и микро уровнях. (Раскрыть)

Важнейшим проявлением сознания каждого человека как своеобразного отражения реальности является самосознание – выделение себя из окружающего мира, осознание себя, своих целей, действий, переживаний, своего мира. Собственное «Я» человека является для него также объектом самопознания, включающего самовосприятие и самопонимание.

**Основой личности является «Я-концепция»** – довольно сложное образование, структура которого включает в себя разные подструктуры, т.н. «Я-образы». *«Я-концепция» имеет в своём составе самоотражения человеком своего физического тела и психологических черт, способностей, поведения, социальных связей - т.е. всех проявлений личности.*

Устойчивость Я-концепции позволяет человеку чувствовать собственную личную определённость, осознавать своё место в обществе, осуществлять мысленную связь прошлого – настоящего – будущего.

Также в состав «Я-концепции» входят самооценка и установки человека по отношению к самому себе. Самооценку можно рассматривать как некий стержень личности, обеспечивающий её устойчивость, поскольку в зависимости от уровня самооценки формируются и проявляются черты характера, установки, мировоззрение и т.п.

**Самооценка** — ценность, которая приписывается индивидом себе или отдельным своим качествам. В качестве основного критерия оценивания выступает система **личностных смыслов** индивида.

Главные функции, которые выполняются самооценкой, — **регуляторная**, на основе которой происходит решение задач личностного выбора, и **защитная**, обеспечивающая относительную стабильность и независимость личности. **Значительную роль в формировании самооценки играют оценки окружающих личности и достижений индивида.**

**Словарь психологический, интернет**

Исследования показывают, что люди с адекватно высокой самооценкой думают о себе хорошо, ставят перед собой реально достижимые цели, принимают во внимание мнение других людей для увеличения своих успехов, хорошо справляются с трудными жизненными ситуациями.

Тогда как люди с низкой самооценкой не очень хорошо думают о себе, выбирают нереалистичные цели или вообще уклоняются от постановки целей, с пессимизмом смотрят в будущее и враждебно реагируют на критику или другие виды негативной связи.

Уровень самооценки личности также связан с когнитивными аспектами «Я-концепции». Так, у людей с высокой самооценкой наблюдается устойчивая «Я-концепция», поскольку позитивные и негативные воспоминания дифферен-

цируются и со временем негативные воспоминания удаляются из памяти, в связи с чем формируется *оптимистичное отношение* к жизни и к самому себе. У людей же с заниженной самооценкой «Я-концепция» неустойчива, поскольку позитивная и негативная информация смешаны, не дифференцированы, благодаря чему негативные воспоминания постоянно сопровождают индивида, вызывая пессимистичное отношение к себе и жизни.

Таким образом, самооценка оказывает огромное влияние не только на способ организации информации о себе в памяти, но и на сферу взаимоотношений с другими людьми. В добавок к общей самооценке человек имеет специфические, парциальные, оценки своих способностей в *отдельных сферах*. Например, человек может иметь высокую самооценку в целом, но знать, что ему трудно поддерживать разговор с малознакомыми людьми и он не очень спортивен. Другой может иметь в целом низкую самооценку, но знать, что он превосходно, виртуозно готовит соусы.

Информация о самооценке каждого члена коллектива позволяет прогнозировать и корректировать отношения в группе. Доказано, что есть взаимосвязь между самооценкой и социометрическим статусом индивида в группе.

### **УПРАЖНЕНИЕ по группам**

#### ***1. После диагностики самооценки:***

- Как проявляется самооценка – заниженная, завышенная, адекватная?
- Надо ли как-то менять самооценку человека? В каких случаях?
- Разработайте в группе 10 способов повышения (или понижения – если, считаете, что это необходимо) самооценки.

Одной из важнейших составляющих «Я-концепции» является *идентичность личности*.

Идентичность – это осознание индивидуального Я человеком.

Теория развития личности Э.Эриксона – одна из наиболее влиятельных теорий, согласно которой формирование идентичности – решающая задача, возложенная на юношеский возраст. *Формирование идентичности знаменует собой переход от детства к зрелости*. Чувство идентичности является основой для составления планов и установления отношений. Идентичность развивается и меняется в течение всей жизни.

Знания о собственном Я человек получает из множества источников.

**Откуда человек получает информацию о себе самом? (В группах – 10 минут)**

В процессе социализации человек получает определённую основу знаний о себе.

**Социализация** – двусторонний процесс усвоения индивидом социального опыта того общества, к которому он принадлежит, и активного воспроизводства и наращивания им систем социальных связей и отношений, в которых он развивается (Крысько В.Г., Словарь...).

Социализация становится возможной благодаря сигналам обратной связи -:

1. похвалили – поругали,
2. отражённые самооценки (по Ч. Кули) – реакция других людей на наши действия,
3. самонаблюдение,
4. социальное сравнение (Л.Фестингер).

Социальная идентичность – это процесс и результат отнесения человеком себя к какой-либо группе. «Мы» и «Они».

Когда значимая группа добивается успеха, мы воспринимаем его как свой собственный.

Проигрыш «своей» группы может вызвать 2 реакции:

- переоценивание качества выполнения какой-либо деятельности членами «своей» группы позволяет иногда признать неудачу обоснованной,
- поиск оправданий поражению «своей» группы в числе важнейших факторов.

*Этническая идентичность* – индивидуальное чувство личной идентификации с определённой этнической группой.

Э.И. вариабельна и обусловлена некоторыми факторами:

А) место проживания: на своей этнич.территории значение придаётся происхождению в иноэтнической среде происходит осознание этнокультурной общности с другими людьми этой этнической принадлежности

б) возраст: молодёжь ориентирована в большей степени на выбор национальности «по желанию», в меньшей степени ориентирована на происхождение.

В) образование: чем выше образование, тем более человек ориентирован на выбор национальности «по желанию», а не по происхождению.

Занимаясь той или иной деятельностью, чел обычно сознательно направляет и контролирует свои собственные действия в соответствии с целью. В психологии это называется САМОРЕГУЛЯЦИЕЙ. Наше Я регулирует наши мысли, чувства, действия в различных ситуациях. Это становится возможным 3-м составляющим:

- действующая Я-концепция – аспект Я, наиболее подходящий для данной ситуации;
- вера в самоэффективность – ожидания, которых мы придерживаемся относительно наших возможностей достижения определённых целей,
- направленность нашего внимания – самоосознание.

**Самоосознание** – это состояние сознания, когда мы сами выступаем в качестве объекта нашего внимания.

Выделяют 2 типа самосознания – частное и общественное

←  
*Временное состояние осознания частных, скрытых аспектов своего Я.*

→  
*Временное состояние осознания Общественных аспектов своего Я.*

Одни люди тратят больше времени, чем другие, на саморефлексию. Со временем тенденция к саморефлексии укореняется и формирует личностную черту САМОСОЗНАНИЯ, которая является сравнительно устойчивой в течение некоторого времени (достаточно длительного).

САМОСОЗНАНИЕ также может быть *частным* и *общественным*.

Люди, которым в большей мере присуще *частное самосознание*, много думают о себе, пытаются понять себя и более внимательны к своим внутренним ощущениям и чувствам.

Те же, у кого преобладает *общественное самосознание*, озабочены собственной независимостью и вопросами идентичности. Они беспокоятся о том, что другие люди думают о них, как они выглядят и как воспринимаются другими.

**? Каковы причины индивидуальных различий в самосознании?**

## Рольевые аспекты личности.

Для лучшего понимания взаимосвязи личности и среды, психологи обращаются к положениям *ролевой теории личности*. В 20-30х гг. 20го века Джон Мид и Роберт Линтон вводят в научный оборот термин «роль».

**Роль** – динамический аспект социального статуса.

**Социальный статус** – соц-псих-я позиция индивида, определяемая по его социальным, экономическим, профессиональным, культурным признакам и предопределяющая отношение к данному индивиду со стороны представителей той или иной общности.

Роль можно определить двояко:

1. р. – это определённая демонстрация этой (см. выше) позиции
2. р.- это нормативная система действий, ожидаемых от индивида, занимающего ту или иную социальную позицию.

**Статусный (ролевой) набор** – ряд различных социальных позиций (действий), занимаемых (выполняемых) индивидом.

**Рольевые взаимоотношения** – отношения м/ду людьми с позиции роли.

### Классификация ролей:

**Приписанные** – выполняемые вне зависимости от желания индивида.

**Достигнутые** – требующие персональной активности индивида (напр., профессиональные).

**Специфические** – предполагающие наличие чётко ограниченных целей.

**Диффузные** – для которых активность не имеет специальной социальной направленности.

### **Разновидности ролей:**

- психологические или межличностные (в системе субъективных межличностных отношений). Категории: лидеры, предпочитаемые, не принятые, аутсайдеры;

- социальные (в системе объективных общественных отношений). Категории: профессиональные, демографические.

- активные или актуальные – исполняемые в данный момент;

- латентные (скрытые) – человек потенциально является носителем, но не в данный момент

- конвенциональные (официальные) *Конвенциональная роль определяется как "представление о предписанном шаблоне поведения, которое ожидается и требуется от человека в данной ситуации, если известна позиция, занимаемая им в совместном действии" [Шибутани 1969: 132].;*

|                                                            |
|------------------------------------------------------------|
| Конвенциональный —<br>от [лат. Conventionalis]<br>условный |
|------------------------------------------------------------|

- стихийные, спонтанные – возникают в конкретной ситуации, не обусловленные требованиями.

**Ролевой символ** – определенный внешний атрибут, указывающий на исполнение той или иной роли (униформа, знаки отличия и т.п.). Не всякая роль имеет РС.

**Рольевые ожидания** – требования, предъявляемые к поведению индивида, выполняющего ту или иную роль + рольевые символы.

*Каждый индивид обладает определённой степенью свободы в отношении своего рольевого поведения. Рольевое поведение обусловлено индивидуальными особенностями личности.*

**Рольевое поведение** – функция 2х основных переменных: социальной роли и Я (личности, я- концепции). Я-конц-я обусловлена тем, как человек выполняет свою социальную роль. Овладение новой ролью обусловлена особенностями Я-концепции.

### **? Что нужно для успешного овладения личностью той или иной ролью?**

**Интернализация** – процесс и результат понимания, принятия, усвоения социальной роли, моральная готовность принять эту роль.

**Ролевой конфликт** – а) противоречия, возникающие при выполнении той или иной роли, б) конфликтная ситуация, в которой оказывается личность, выполняющая ту или иную роль.

### **Типы ролевых конфликтов:**

1. *Личностно-ролевой*: субъективное Я вступает в противоречие с требованиями роли.
2. *Межролевой* (интерролевой): противоречие между предписаниями различных ролей.
3. *Внутриролевой* (интраролевой): несовместимость ожиданий к личности, выполняющей ту или иную роль.

**Ролевой стресс** – повышение степени напряжённости личности со всеми, присущими этому состоянию, физиологическими и психологическими проявлениями, вплоть до заболеваний (психосоматика).

*Причины ролевого стресса*: ролевая недогрузка, ролевая перегрузка.

### ***Связь роли и поведения:***

Ф. Зимбардо (1971) провел эксперимент (студенты и тюрьма) и установил, что роль сильно влияет на поведение человека. Феномен поглощения Личности человека ролью. Ролевые предписания формируют поведение человека. Явление деиндивидуализации – поглощение Личности социальной ролью, Личность теряет контроль над своей индивидуальностью (пример – тюремщики).

Продолжительное выполнение индивидом какой-либо роли (например, профессиональной) способствует более яркому проявлению одних свойств личности и маскировке других.

*Проблема соотношения психических свойств личности и её ролевого поведения сложна и малоизучена.*

**Д/з: Прочитать, составить краткий план-конспект. Составить 4-5 вопросов на понимание к тексту.**

1. Шибутани Т. Социальная психология. - Ростов н/Д, 2002г.

Часть 1, гл.2, п. «Социальная роль как функциональная единица»

2. Свенцицкий А.Л. Социальная психология — М., 2003. Гл.4, разделы: Концепция социальной роли; Выполнение социальных ролей; Взаимовлияние личности и социальной роли.

## Тема 2. Установки, предубеждения и дискриминация.

Три явления – *установки, предубеждения и дискриминация* – тесно связаны между собой. *Предубеждение* – разновидность негативной установки. *Дискриминация* – следствие такой установки. Но есть кое-что, позволяющее не путать эти три явления.

### Установка

Установка включает в себя три компонента: убеждения, эмоции и поведение.

Убеждения отражают основные ценности человека – демонстрируют, что для человека желанно, а что неприемлемо. Каждый человек руководствуется своим набором основополагающих ценностей.

В установке обязательно присутствует эмоциональное отношение. (Пример: журналист, желающий выяснить отношение граждан к парниковому эффекту). *Установка*, в зависимости от того, какие эмоции её сопровождают, *может быть позитивной или негативной, но не нейтральной*.

*Установка – предрасположенность индивида определённым образом оценивать других людей, различные объекты, явления или идеи.*

Эмоциональное отношение, сопровождающее установку, побуждает человека к определённым поступкам, трансформирует поведение. *Даже если установка не выражается в конкретных поступках, она оказывает влияние на поведение*. (Пример – человек, убеждённый в том, что жизнь на лоне природы полезна для здоровья – мечтательность - крупное состояние в наследство).

### Предубеждение

Источником предубеждения является стереотип (обобщённое представление о ком-либо или о чём-либо).

Предвзятое отношение направлено на людей, чем-то отличающихся от большинства.

Объектами предубеждения могут быть:

- Полные люди,
- Одевающиеся не так, как все,
- Слишком обеспеченные люди,
- Представители черной и жёлтой расы,
- Представители отдельных этнических групп,
- Представители религиозных меньшинств,
- Женщины,
- Инвалиды и калеки (обвиняемые в социальном паразитизме).

*Предубеждение – ложное, предвзятое, заранее сложившееся отрицательное мнение о ком-чем-нибудь, предрассудок.*

Некоторые виды предубеждений получили *свои особые названия*.

Расизм – теория, основанная на ложной предпосылке о существовании «высших» и «низших» рас (примеры – нацистская политика Германии, дискриминация негров в США).

Сексизм – мировоззрение, в котором *женщина* рассматривается как *низшее существо*. Сексист никогда не станет работать под руководством женщины-начальника, никогда не будет голосовать за женщину.

Гомофобия – иррациональный страх и негативные стереотипы, распространённые по отношению к гомосексуалистам. В ходе *опроса, проведённого в Рутгерском университете*, **55%** студентов с гомосексуальной ориентацией подвергались словесным нападениям, а **42%** сносили даже физические оскорбления.

### Упражнение

Представьте себя в роли объекта предубеждения (1 – негр, 2- женщина, 3 - гомосексуалист).

1. Что вы переживаете, сталкиваясь с предубеждением в отношении вас?
2. Какие мысли вас посещают, когда вы осознаёте некоторое предубеждение в отношении вас?
3. Можно ли уничтожить предубеждение как социально-психологический феномен? Если да – то как? Если нет - то почему?

(15 мин. + дискуссия 30-40 мин.)

*Предубеждение*, как и всякая установка, несёт в себе *эмоциональный заряд* и поэтому *плохо поддаётся коррекции*. Несмотря на обилие *научной информации*, и *данных, опровергающих* те или иные предубеждения, люди упрямо *придерживаются* расхожих стереотипов и привычных моделей поведения.

### **Дискриминация.**

*Дискриминация не обязательно вытекает из предубеждения*, начало ей может быть положено *здравым и разумным суждением*:

- Разное поведение с разными людьми. Одним говорим «ты», другим «Вы».
- В ситуации приёма на работу: предъявление определённых требований к кандидату, обусловленных спецификой профессиональной деятельности.

*Дискриминация* – явление, основанное на естественном *стремлении различать* людей и явления, *категоризировать и классифицировать* их для удобства общения

Такие ситуации предполагают *некоторую степень предвзятости*, но она обусловлена *обоснованными и справедливыми требованиями*.

Как правило, мы говорим о дискриминации, когда *сталкиваемся с несправедливостью*, когда ощущаем присутствие негативной установки.

- Работодатель при отборе отдаёт предпочтение претендентам, которые закончили то же учебное заведение, что и он сам.
- Вынесение вердикта в судопроизводстве, когда присяжные и судьи руководствуются теми или иными предубеждениями (мужчина подаёт в суд на хозяина пуделя, искусавшего его сына).

*Люди не осознают своих предубеждений или не хотят признаваться в них (отношение белых американцев к индейцам).*

Существует антидискриминационное законодательство, направленное на защиту граждан от дискриминации. Но, как показывают наблюдения и опросы, это законодательство не в состоянии само по себе запретить дискриминацию.

В связи с этим, были предприняты попытки ослабить дискриминационные тенденции. Как вы думаете, каким образом?

В 1985г. Лангер, Бэшнер и Крэновиц провели эксперимент с учениками 6 класса, в котором обучали детей производить отбор на основе объективных данных. Процедуру назвали осмысленной дискриминацией. Эксперимент (фотографии 2-х мальчиков – инвалида на коляске и обычного) показал, что дети, *обученные* методу осмысленной дискриминации, давали более адекватные ответы.

Осмысленная дискриминация - Дискриминация, в которой деление на категории осуществляется на основе объективных суждений.

Другой метод получил название мозаичного класса (разработка 1987г. Аронсона). Класс делили на подгруппы, состоящие из разных рас и национальностей. Каждый ученик снабжался ценным куском информации. Для принятия решения надо было обладать всей информацией. Сбор «мозаики» - развитие коммуникабельности, взаимопонимания, осознания ценности других людей, непохожих на них.

Выделяют ещё такой феномен, как обратная дискриминация. О.Д. – нарочитое благожелательное расположение к определённой категории людей, к которой на самом деле испытывается неприязнь. В результате такого рода поведения может возникнуть симпатия к объекту предубеждения, способствуя преодолению этого предубеждения.

### **Формирование установок**

Как формируются установки? (Роль жизненного опыта, семьи, места учёбы, моды, первого впечатления, внешнее сходство).

*Негативные и позитивные установки: результаты их воздействия.*

Олпорт Г. выделял два основных источника предубеждений (негативных установок): *личный интерес* и *конформность*.

**Личный интерес.** Некая группа людей воспринимается как угроза. Главная причина – *борьба за выживание*. (Пример – провинциал, представляющий конкуренцию).

*Перенаселённость* как источник предубеждений (приезжие виноваты во всех бедах!).

*Конфликтные ситуации и ситуации соперничества* (отношение к врагу в ситуации войны). Примеры: отношение одного монашеского ордена к другому;

предвыборная кампания;

владелец шлюпок – владелец моторных лодок.

*Боязнь неизвестного.*

Предубеждения живучи потому, что позволяют человеку выплеснуть свою агрессию и злость, дают право на моральное превосходство над другим человеком, способствуют снятию тревоги, даёт возможность человеку почувствовать себя увереннее.

Предубеждения позволяют делать самоподтверждающиеся прогнозы.

Пример: учительница, ненавидящая мальчиков.

Самоподтверждающийся прогноз – парадокс, состоящий в том, что человек, имеющий предубеждение против определённой группы людей, своим поведением провоцирует их на поступки, подтверждающие это предубеждение.

**Конформность.** Групповые нормы часто служат источником возникновения предубеждений.

Примеры: подростки в среде сверстников; рабочий, ставший менеджером; повышение количества представителей этнических меньшинств в вашем районе.

### Альтруистическая установка.

(У вас сломалась машина. Вы голосуете у дороги. И если у вас в руках нет крупной купюры, чтобы отблагодарить спасителя, вы апеллируете к альтруизму).

Выделяют ряд факторов, благоприятствующих или препятствующих проявлению альтруизма.

Феномен безучастного наблюдателя: чем больше людей становятся очевидцами несчастья, тем меньше вероятность того, что кто-то вмешается и придёт на помощь.

Пример: 1964г., Нью-Йорк, маньяк – женщина – полчаса – 38 жителей – никто не помог.

Латане и Дарли (1968г.) – анкетированные и дым.

Этот и другие эксперименты показали, что люди не стремятся прийти на помощь, если предполагают, что это могут сделать другие. Они надеются друг на друга, стесняясь проявлять альтруизм. Стеснение и опаска порождают феномен безучастного наблюдателя.

### Местонахождение.

Милграм, Коурт и Керр свидетельствуют, что жители провинции участливее жителей крупных городов.

Левайн (1976) пришёл к выводу, что горожане менее дружелюбны из-за того, что жизнь в городах более опасна, чем в провинции.

Внешность. Люди более склонны доверять себе подобным. (Бизнесмен и мотоциклист голосящие на дороге).

Добрый пример. Результаты психологических экспериментов свидетельствуют: добрый пример окружающих вдохновляет человека не альтруистические поступки.

Погода. В пасмурную или дождливую погоду люди менее склонны проявлять альтруизм.

Самооценка. Установлено, что люди с высокой самооценкой склонны прийти на помощь ближнему, независимо от внешних условий.

Альтруизм - это готовность жертвовать личными интересами ради интересов других людей, готовность бескорыстно заботиться о ближнем.



## Формирование альтруистической установки.

Было бы замечательно, если бы все люди были альтруистами, НО...

### **Упражнение «Задание ООН»**

Самые искренние *альтруисты* – *дети*. Изучая детей из Индии, Кении, Мексики, Японии, Филиппин и США, учёные (Уайтинг и Эдвардс) выяснили, что в наибольшей степени воспитанию альтруистических установок способствует такой уклад семейной жизни, который предписывает детям уважать родителей,

почитать старших,  
помогать по дому,  
заботиться о младших братьях и сёстрах.

*Наименее альтруистичными оказались американские дети.*

Другой пример: Исследование европейцев (Олайнер), 1988, переживших оккупацию в 1930-1940гг. Две группы: 1-спасали других, порой ценой собственной жизни, 2 не делали этого. *Первые* выросли в *дружных, сплочённых семьях*, родители были *добрыми и сострадательными* людьми, часто помогали другим. Они воспитывали своих детей путём убеждений и доводов, не прибегая к наказанию и принуждению.

Часто люди не приходят на помощь просто потому, что не знают, как это сделать. *Представьте ситуацию:* вы стоите на остановке и вдруг слышите детский плач. Оборачиваетесь и видите, как разгневанная мамаша нещадно лупит своего малыша. *Что делать?*

**ВЫВОД:** *Альтруизм воспитывается в семье!*

## Изменение установок

Любая установка (как позитивная, так и негативная) может изменяться. Вы можете вспомнить случай, как ваше отношение к чему-либо менялось в течение дня (вечеринка – кино, отношение к журналу).

Методы изменения установок (убеждения) могут быть разными. Одни более эффективны, другие – менее. Используя один и тот же метод, можно добиться разных результатов.

Для того, чтобы оказать влияние на изменение установок, надо быть убедительным.

- Чтобы быть убедительным, надо самому внушать доверие своим слушателям. Только поверив ему лично, люди поверят тому, что он говорит.
- Замечено, что высказывания красивых людей воспринимаются с большим доверием (реклама использует). Даже судьи бывают более лояльны к симпатичному человеку, чем к мрачному и хмурому.
- Доверием пользуются также известные люди, в противовес рядовым, ничем не выдающимся гражданам.
- Люди, живущие теми же заботами, что и мы, вызывают больше доверия.
- Люди охотнее воспринимают на веру высказывания, если они кажутся им непредвзятыми (реклама автомобиля продавцом автомобиля – и вашим соседом). Люди более склонны доверять «подслушанным» доводам, нежели обращённым непосредственно к ним. Так информация воспринимается спокойнее.

### **Методы убеждения.**

Представьте, что вы захотели прочитать цикл лекций по прикладной психологии. Как вы будете привлекать людей на эти лекции?

1. Аппелляция к эмоциям.

*Запугивание, обращение к потребности в домашнем тепле и уюте, обещание симпатии и расположения окружающих. Исследование эффективности устрашающей информации (Эксперимент с кровоточивостью дёсен – 2 гр.): слабые и умеренные дозы устрашающей информации оказывают большее воздействие, чем откровенное запугивание.*

2. Когнитивный диссонанс.

*Диссонанс – ощущение дискомфорта, возникающее из-за необходимости действовать вразрез со своими убеждениями. Стремясь избавиться от диссонанса, человек меняет свои убеждения (студент биологического факультета).*

3. Тактика «нога - в - дверях»

*«Нога - в - дверях» - тенденция, в соответствии с которой люди, соглашавшиеся на необременительную просьбу, позднее уступают более серьёзным требованиям.*

4. Негативная психология

*Если человек ощущает грубое давление, он старается противостоять ему и защитить свою свободу и независимость. Это называется «Реактивное сопротивление» - сопротивление, возникающее как реакция на навязывание нам определённых действий. Часто побуждает человека совершать поступки, противоположные предлагаемому (если вам не жалко 1000\$ на ремонт квартиры – выбросьте это письмо!).*

5. Групповое давление

6. Расплывчатые формулировки

*Умышленное введение в заблуждение. В рекламе: не факты, а намёки. Люди, слыша расплывчатые формулировки, склонны преобразовывать их в прямые и воспринимать как факты.*

Пропаганда и «промыывание мозгов» как средства для распространения идей, учений, знаний.

«Промыывание мозгов»:

1 этап. Изоляция от привычного окружения и информации – чтобы установки и убеждения не находили внешнего подкрепления. Жертва оказывается в полной зависимости от своих хозяев, и те вторгаются в сферу базовых потребностей личности, лишая человека сна, еды, элементарных удобств. Чел становится безвольным и беспомощным

2 этап. Обещание еды, сна, улучшения условий, если человек откажется от своих прежних взглядов и примет их систему ценностей и согласится сотрудничать с ними.

### Тема 3 Групповые нормы и конформизм.

- Групповые нормы – правила, модели поведения в определённых ситуациях, принятые группой.

САНКЦИИ (поощрения и наказания)

«+»

- поддержка сложившейся организации группы,
- сохранение стабильности структуры,
- поддержка определённого курса в направлении целей

«-»

- инерционность,
- ослабление адаптации к новым условиям,
- ригидность

- Групповые нормы и статус

Холландер : теория «идиосинкразического кредита» - ЧГ допускается отклонение от групповых норм в связи с его заслугами перед группой.

- Формирование групповых норм

В основе – взаимодействие между членами группы.

#### *Почему групповые нормы такие живучие, действенные?*

(Обусл. Конформностью ЧГ)

Конформность – это подчинение личности групповому давлению – *реальному или мнимому*. Проявляется в стремлении личности к согласованности своих действий с мнениями и действиями ЧГ.

Две разновидности конформизма:

Уступчивость – внешнее согласие, но внутреннее несогласие. (как разновидность – повиновение – подчинение явно выраженному приказу). Надеваем галстук или платье, хотя нам это не нравится.

Одобрение – искренняя вера в то, что вынуждает нас делать группа (начинается с уступки). Пить молоко, будучи уверенным, что оно полезно.

Классические эксперименты:

- Музафера Шерифа по возникновению норм (с использованием автокинетического феномена – кажущееся движение неподвижного источника света в темноте). Какую форму конформизма проявили испытуемые через год – уступчивость или одобрение?
- Соломона Аша по исследованию группового давления (полоски). У или О?  
(Проф этика обычно требует, чтобы испытуемым раскрыли суть эксперимента. Представьте себя экспериментатором, который только что закончил сеанс с конформным испытуемым. Сможете ли вы раскрыть свой обман, не вызвав у испытуемого ощущения, что он оказался легковверным идиотом?)
- Ричарда Кратфилда по исследованию группового давления (командиры – площадь круга и звезды – 46% присоединились к мнению большинства).

Даже идеологически неприемлемые взгляды могут быть признаны верными, если они приняты группой.

Результаты тревожные: если люди настолько уступчивы при минимальном давлении, что же будет происходить при прямом принуждении?

- Стенли Милграма по исследованию подчинения (эксперименты с электрическим током – от 75 до 450 вольт).

Милграм выделил несколько условий, вызывающих подчинение: эмоциональное удаление от жертвы, близость и легитимность авторитета, обстоятельство, является ли авторитет институционализированным, освобождающее воздействие неподчиняющегося коллеги – испытуемого.

#### Почему проявляется конформизм?

Информационное влияние

Нормативное влияние

#### Что влияет на проявление конформизма?

- размер группы
- единомыслие (кто-то 1 даёт правильный ответ – К уменьш.)
- сплочённость
- статус
- публичный ответ

-отсутствие предварительного заявления

#### Кто проявляет конформизм?

- Гендер (женщины ориентированы на других, чуть более гибки, проявляют больше ответственности, больше заботятся о межличностных отношениях),
- личность (описывающие себя нуждающимися в соц одобр. проявляли больше конформизма; зная о качествах личности, можно предсказывать поведение человека в усреднённых ситуациях, но нельзя точно сказать, как он поведёт себя в конкретных ситуациях),
- культура

#### Можно ли сопротивляться социальному давлению? Как?

Люди ценят чувство свободы и самостоятельности. Поэтому, когда на них пытаются давить, они восстают.

**Реактивное сопротивление** – мотив защитить или восстановить своё ощущение свободы. Возникает, когда кто-то угрожает нашей свободе действий.

Клинические психологи иногда используют этот принцип, приказывая пациентам вести себя так, как им не следовало бы. Упираясь, пациент делает то, что от него требуется.

Реактивное сопротивление можно вызвать и наблюдать экспериментальным путём (*эксперимент Уильяма Гамсона, Брюса Файремана и Стивена Ритина: нефтяная компания – управляющий бензоколонка – цены на бензин – жители городка – видеозапись – уговоры -сопротивление*). Экспериментаторы обнаружили: сопротивление окажется успешным, если зародится почти сразу. Чем дольше группа будет уступать, тем труднее ей будет бороться за свободу.

#### ***Борьба за свою уникальность.***

Люди испытывают дискомфорт, когда сильно выделяются на фоне других. Но они испытывают некоторое неудобство (западные культуры), когда выглядят в точности так же, как другие.

Конформизм плох или хорош?

## Тема 4. Процессы группового влияния на индивидуальное поведение.

### Социальная фасилитация

Влияет ли на нас **сам факт** присутствия других людей – будь они *наблюдателями* или *содеятелями*?  
Если влияет, то как?

**Содеятели** – группа людей, работающих индивидуально, одновременно, но порознь выполняя работу, не предполагающую соперничества.

Американские учёные Триплет, Олпорт, Тревис и др. обнаружили, что:

- Гонщики-велосипедисты показывают лучшее время, если тренируются друг с другом, а не с секундомером.
- Дети, сматывающие леску спиннинга на скорость, делали это быстрее вместе с содеятелями, чем по одиночке.
- В присутствии других повышается скорость решения простых примеров на умножение и вычёркивание заданных букв в тексте.
- В присутствии других особей муравьи быстрее копают песок, а цыплята быстрее склёвывают зёрна.
- В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся крыс повышается сексуальная активность.

Этот эффект был назван социальной фасилитацией.

**1. Социальная фасилитация** – тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других людей.

Однако другие исследования, проводившиеся примерно в то же время, показали, что в присутствии других людей:

- при решении сложных примеров на умножение ухудшается результат,
- ухудшается эффективность заучивания бессмысленных слогов,
- снижается эффективность прохождения лабиринта

**2. Социальная фасилитация** – это усиление доминантных реакций в присутствии других людей.

### Социальная ингибция

Роберт Зайенс заимствовал положение экспериментальной психологии, гласящее: *возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию*.

Присутствие других создаёт напряжение, усиливает возбуждение.

И тогда *решение простых задач, выполнение несложных или хорошо отработанных действий* даётся легко, а *решение сложных задач или выполнение неотработанных, незнакомых действий или операций* приводит к *неправильной реакции* и вызывает ошибку.

### Массовидность

Что происходит с человеком в присутствии других людей?

Действительно ли их присутствие возбуждает?

Доказано, что в такой ситуации у человека усиливается сердцебиение и потоотделение, усиливается мышечное напряжение, повышается артериальное давление. Даже если внешне человек кажется совершенно спокойным.

*Воздействие других людей возрастает с их количеством.*

Пребывание внутри толпы также усиливает позитивные и негативные реакции. Дружелюбно настроенные друг к другу люди, когда сидят рядом, испытывают ещё большую симпатию, а недружелюбно настроенные – ещё большую антипатию.

Итак, массовидность повышает возбуждение, которое обостряет доминирующую реакцию.

### ПОЧЕМУ НАС ВОЗБУЖДАЕТ ПРИСУТСТВИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ?

Боязнь оценки (обеспокоенность тем, как нас оценивают другие),

Перегрузка из-за рассеянности внимания,

Присутствие других как таковое

## Социальная лень

- Можем ли мы говорить о том, что *результат* выполнения *общей работы группой* из нескольких человек *равняется сумме индивидуальных вложений* каждого члена группы?

- А если нет, то почему?

- Какого индивидуального вклада можно ожидать от членов рабочих групп?

Социальная лень – тенденция людей прилагать *меньше усилий* в том случае, когда они *объединяют свои усилия* ради *общей цели*, нежели в случае индивидуальной ответственности

Социальная лень проявляется, когда:

*Оценивается общий вклад группы* (перетягивание каната, общая оценка за один проект, оценка работы бригады каменщиков).

Феномен исследовался в лабораторных условиях:

1. *Массачусетс (гр. учёных под рук-вом Алана Ингама (1974). Участники с завязанными глазами, убеждённые, что тянут лямку в одиночестве (на 18% больше усилий прилагали) и в команде.*

2. *Гос университет Огайо (Бибб Латане, Киплинг Уилльямз, Стивен Харкинз, 1979-80). Шум (аплодисменты), создаваемый 6 испытуемыми, лишь в 2 с небольшим раза превышал шум, создаваемый одним человеком.*

При этом испытуемые *не воспринимали себя как лодырей*. Они искренне полагали, что прилагают одинаковые усилия, как в одиночку, так и вместе с группой.

В случае *общей оценки за одну работу* все студенты *согласны с фактом лени*, но ни один не согласен, что бездельничал именно он.

Когда нас оценивают индивидуально, мы работаем лучше. В условиях групповых действий люди склонны быть «зайцами».

Зайцы – люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен

Групповая ситуация уменьшает боязнь оценки.

Когда люди *не отвечают за конечный результат* и *не могут оценивать свой собственный вклад*, их личная ответственность распространяется между всеми членами группы.

Соотношение соц фасилитации и социальной лени : когда *наблюдение увеличивает боязнь оценки*, результат – **СФ**; когда же *затерянность в толпе уменьшает боязнь оценки*, результат – **СЛ**.

Другое объяснение СЛ: *когда вознаграждение делится поровну, независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее вознаграждение, если паразитирует. Т.о., у людей может возникнуть мотивация бездельничать, если их вклад не оценивают и не вознаграждают в индивидуальном порядке.* (Напр., конвейерные рабочие – огурцы любого размера, а не подходящие).

!!! Приведите свои примеры (из жизни) проявления социальной лени.

**Но!** Коллективность усилий не всегда приводит к их ослаблению.

**Как думаете, в каких случаях люди меньше бездельничают, входя в состав какой-либо группы?**

Люди меньше бездельничают, если:

- задача вызывающе трудна, притягательна и увлекательна,
- собственный вклад расценивается как незаменимый,
- другие члены группы воспринимаются как ненадёжные или неспособные к продуктивной деятельности,
- есть дополнительные стимулы или стандарты, к которым надо стремиться,
- присутствует межгрупповая соревновательность,
- члены группы – друзья, а не чужие люди,
- члены группы – женщины,
- члены группы – представители коллективистских культур.

## Деиндивидуализация

1991г. Лос-Анджелес. На улице 4 полицейских избили безоружного человека (пробили череп, повредили мозг, выбили зубы). 23 полицейских при этом безучастно наблюдали за происходящим.

Что это было и почему произошло?

При СФ группа может *возбуждать*, при СЛ групповая ответственность *размывается*. Когда они комбинируются, нормативное сдерживание иногда ослабевает.

Результат:

Действия, варьирующиеся *от лёгкого нарушения запрета* (разбрасывание еды в столовой, проклятия в адрес арбитра, выкрики во время рок-концерта) до *импульсивного самовыражения* (групповой вандализм, оргии, воровство) и даже до *разрушительных социальных взрывов* (полицейская жестокость, уличные беспорядки).

В определённых ситуациях люди, являющиеся членами группы, склонны к тому, чтобы отбросить нормальные ограничения, утратить чувство индивидуальной ответственности, ощутить то, что Леон Фестингер, Альберт Пепитоун и Теодор Ньюкомб назвали *деиндивидуализацией*.

*В каких обстоятельствах возникает это психологическое состояние?*

Размер группы.

- Возбуждение и анонимность.
- Уменьшение боязни оценки.
- Перекалывание личной ответственности на группу («не было свободного выбора»).
- *Большой город*: обезличенность – анонимность – нормы поведения, допускающие вандализм. Эксперимент Зимбардо с подержанными машинами (в большом городе и маленьком городке).

*Деиндивидуализация – утрата самоосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде.*

Физическая анонимность

Эксперименты Зимбардо: *женщины в костюмах ку-клукс-клана и удары током*.

Эксперименты Эда Динера и коллег (1976): *Хэллоуин – дети (1352) поодиночке и в группах – шоколадки – имя и адрес или анонимность*.

*Ношение униформы*. Культуральные различия: воины деперсонализированные и недеперс.

*Всегда ли физическая анонимность вызывает проявление наших худших инстинктов? К счастью, нет*

Эксперименты в университете Джорджии: *женщины в халатах медсестёр и удары током (меньше жестокости)*.

Видимо, в *ситуации анонимности* человек *более восприимчив к ситуационным налётам* как негативным, так и позитивным.

Цвет одежды (чёрный) и агрессивность.

**Эксперимент с тёмной комнатой** (Кеннет Джерген, Мэри Джерген, Уильям Бартон).

1 час в тёмной комнате с 7 незнакомыми людьми мужского и женского пола. Нет никаких правил, регулирующих поведение участников по отношению друг к другу. По окончании опыта вас выводят из комнаты поодиночке. Никогда не будет возможности познакомиться с этими людьми.

Контрольная группа с традиционными ожиданиями: при свете просто беседовали.

Анонимность в тёмной комнате пробудила стремление к интимности и нежности. Говорили мало, но «о самом главном», по душам. 90% намеренно прикасались к кому-нибудь, 50% обнимали соседей.

Большинство участников остались довольны и вызывались повторить эксперимент бесплатно.

Как бы вы прокомментировали результаты данного эксперимента?

Возбуждающие и отвлекающие занятия.

Малозначительные акции, возбуждающие и отвлекающие внимание, способствуют появлению деиндивидуализации. *Пример – секты*.

Бросание камней, пение хором, хлопанье в ладоши, повторение однообразных слогов или слов, танцы.

Иногда мы сами ищем возможности деиндивидуализироваться: на дискотеке, на войне, в уличных беспорядках – везде, где можно предаться сильным позитивным эмоциям и ощутить нашу общность с окружающими.

### Ослабленное самоосознание.

Какова связь между самоосознанием и деиндивидуализацией? (две стороны одной медали).

Чем сильнее самоконтроль и выше самоосознание, чем более вдумчив человек, тем больше соответствия между его высказываниями о ситуации и его поведением в ней, тем менее уязвим он для призывов, противоречащих его ценностям и принципам.

### **Резюме:**

Когда высокий уровень социального возбуждения комбинируется с размытием ответственности, люди могут отбросить свои обычные ограничения и утратить чувство индивидуальности. Такая «деиндивидуализация» особенно вероятна после возбуждающих и отвлекающих занятий, когда люди ощущают анонимность из-за принадлежности к большой группе или из-за маскирующей одежды. Результатом может стать снижение самоосознания и самоограничений и возрастание восприимчивости непосредственно к ситуации как таковой, будь она негативной или позитивной.

## **Групповая поляризация**

Какой результат – положительный или отрицательный – чаще всего порождает групповое взаимодействие?

Жестокость полиции и насилие толпы демонстрируют явно деструктивный потенциал этого взаимодействия. Тем не менее, консультанты по менеджменту, руководители групп поддержки, специалисты по педагогике восхваляют этот метод. А в социальных и религиозных движениях и в коллективистских культурах людям удаётся усилить свою идентификацию, вступая в сообщества себе подобных.

### Эксперимент Джеймса Стонера (1961).

Стонер сравнивал степень риска, на которую готовы пойти отдельные индивиды и группы. Он разработал дилемму принятия решения, разыгрываемую вымышленными персонажами. Задача испытуемого состояла в том, чтобы посоветовать персонажу, до какой степени ему стоит рисковать.

В исследованиях малых групп установлен принцип, помогающий объяснить как деструктивные, так и конструктивные результаты: обсуждение в группе зачастую усиливает изначальные установки её членов, как положительные, так и отрицательные. Принцип получил название групповой поляризации.

Поставьте себя на место участника эксперимента: какой совет вы бы дали персонажу в следующей ситуации:

Элен – писательница, за которой признают значительные творческие способности, но которая до сих пор зарабатывала себе на вполне обеспеченную жизнь дешёвыми вестернами. Недавно ей в голову пришла идея серьёзного романа. Если этот роман будет написан и принят читателями, то может стать значительным событием в литературе и сыграет важную роль в карьере Элен. С другой стороны, если ей не удастся воплотить свою идею или если роман не будет иметь успеха, она потратит много времени и сил без всякой отдачи.

Представьте, что вы – советчик Элен. Укажите, пожалуйста, наименьшие шансы на успех, которые вы считаете приемлемыми, для того, чтобы Элен могла попытаться написать этот роман.

Элен следует попытаться написать роман, если шансы на его успех составляют:

|         |          |
|---------|----------|
| 1 из 10 | 6 из 10  |
| 2 из 10 | 7 из 10  |
| 3 из 10 | 8 из 10  |
| 4 из 10 | 9 из 10  |
| 5 из 10 | 10 из 10 |

Приняв своё собственное решение, прикиньте, что посоветовал бы типичный читатель ненаписанного романа Элен.



После группового обсуждения мнения сближаются. Бывают *более рискованными*, чем среднее от их первоначальных суждений.

Обсуждение усиливает общие как изначально позитивные, так и изначально негативные установки в группе (эксперименты Московичи и Бишопа с фр. студентами).

Обсуждение среди единомышленников увеличивает изначальный разрыв между двумя подгруппами. Как результат: группы сильнее конкурируют и меньше сотрудничают друг с другом, чем отдельные индивидуумы между собой.

#### Естественно возникающая групповая поляризация.

В повседневной жизни люди объединяются с теми, чьи установки близки к их собственным. «Феномен подчёркивания»: различия между 2 группами студентов ещё более углубляются. Усиление склонностей, общих для членов группы.

Поляризация в общинах населённых пунктов. *Гангстерская преступность. Терроризм*: возникает среди людей, которых объединяют их обиды; взаимодействуя в изоляции от сдерживающих влияний, их настроения постепенно становятся *более экстремистскими*. Результат – акты насилия, которые индивидуумы в отрыве от группы, возможно, никогда бы не совершили.

### **Приведите примеры групповой поляризации из вашей жизни.**

#### Объяснение поляризации.

Почему группа приходит к более радикальной позиции, нежели усреднённое мнение её членов?

Среди нескольких предложенных теорий групповой поляризации критериям строгой научности удовлетворяют две.

**1. Информационное влияние.** Речь идёт об аргументах, приводимых во время обсуждения.

Во время группового обсуждения складывается «банк идей», большая часть из которых согласуется с доминирующей точкой зрения. *Идеи, входящие в базовый запас знаний членов группы, часто будут высказываться во время обсуждения* или, даже не будучи высказанными, повлияют в целом на его результаты.

Когда люди слышат уместные аргументы, они изменяют собственную позицию. Аргументы значимы сами по себе.

Для изменения установки важно не просто услышать чьи-то аргументы. Надо *активно участвовать в обсуждении. Вербализированное утверждение становится убеждением*. Чем больше ЧГ повторяют мнения друг друга, тем больше они их усваивают.

Даже *простое ожидание обсуждения* какой-либо темы с людьми, в равной степени с вами компетентными, но придерживающимися противоположных взглядов, может мотивировать вас выстроить свою систему аргументации и тем самым занять более радикальную позицию.

**2. Нормативное влияние.** Учитывается прежде всего процесс сравнения себя с другими. Как доказал Л. Фестингер, в человеческой природе заложено желание оценивать свои мнения и способности («социальное сравнение»), а это мы можем делать только сравнивая свои мнения с чужими.

*Влияние оказывают мнения членов референтной группы.* Более того, *желая понравиться другим*, мы можем начать выражать *более жёсткие мнения*, когда обнаруживаем, что другие разделяют наши мнения.

Плюралистическое неведение: ложное представление о мыслях, чувствах и реакциях других людей. Этот тип поляризации слабее, чем первый (ИБ).

?

После изучения того, каким образом социально-психологические феномены, в том числе деиндивидуализация и групповая поляризация, могут спровоцировать участников толпы на акты насилия, южноафриканский суд смягчил приговоры в двух судебных процессах.

*Согласны ли вы с тем, что суд, определяя степень виновности и вынося приговор, должен рассматривать социально-психологические феномены в качестве смягчающих обстоятельств?*

**Вывод:** Групповое обсуждение способно привести как к положительным, так и отрицательным результатам. Групповое взаимодействие имеет тенденцию обострять первоначальные мнения. Феномен групповой поляризации – это окно, через которое исследователи могут наблюдать за влиянием группы

## Огруппление мышления.

1. Когда групповые воздействия мешают принятию разумных решений?
2. В каких случаях группы способны принимать удачные решения?
3. Каким образом управлять группой, чтобы она принимала оптимальные решения?

Проявляются ли социально-психологические феномены, которые мы рассматривали, в умудрённых опытом группах (кабинеты министров, советы корпораций)?

**Ирвин Джанис** проанализировал некоторые процедуры принятия решений, приведшие к *грандиозным провалам*.

Пирл-Харбор (декабрь 1941), Вторжение на Кубу (1961), Война во Вьетнаме (1964-1967).

**Джанис** предположил, что столь *грубые ошибки* были вызваны стремлением принимающих решения групп *подавить своё несогласие* в интересах *групповой гармонии*. Он назвал этот феномен «огрупплением мышления».

ОМ чаще всего возникает при наличии 3 компонентов:

- дружеской сплочённости Г.,
- сравнительной изоляции Г от противоречащих мнений,
- директивного лидера, дающего понять, какое решение ему по душе

**Огруппление мышления** – режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда *поиски консенсуса* становятся настолько *доминирующими* для сплочённой группы, что она склонна *отбрасывать реалистические оценки* альтернативного способа действия.

Изучая исторические архивы и мемуары участников событий и наблюдателей, Джанис выявил 8 симптомов ОМ. Эти *симптомы* являются *следствием коллективных попыток уменьшить диссонанс*, возникающий в тех случаях, когда члены Г сталкиваются с *угрозой разногласий* и пытаются *защитить свои позитивные групповые чувства*.

Первые 2 симптома ведут к тому, что *ЧГ переоценивают свои возможности и права*:

1. Иллюзия неуязвимости. Проявление излишнего оптимизма, который не даёт увидеть признаки опасности.
2. Никем не оспариваемая вера в этичность группы. ЧГ верят в неотъемлемо присущую ей добродетель и отвергают все рассуждения о морали и нравственности.

Следующие 2 симптома приводят к «*интеллектуальной глухоте*» группы:

3. Рационализация. Г справляется с трудностями, коллективно оправдывая свои решения, вместо того, чтобы ещё раз проанализировать их.
4. Стереотипный взгляд на противника. Попавшие в болото ОМ рассматривают своих противников как *слишком злонамеренных*, чтобы вести с ними переговоры или как *слишком слабых* и неразумных, чтобы защитить себя от планируемых ими действий.

Следующие 4 симптома приводят к единообразию, возникающему в результате давления группы:

5. Давление конформизма. Тем, кто высказывает сомнения относительно идей и планов группы, ЧГ дают отпор иногда даже не с помощью аргументов, а при помощи насмешек, задевающих личность.
6. Самоцензура. Так как разногласия зачастую дискомфортны, а в группе существует видимость консенсуса, её члены предпочитают скрывать или отбрасывать свои опасения.
7. Иллюзия единомыслия. Самоцензура и конформизм не дают нарушиться консенсусу, создающему иллюзию единомыслия. Кажущийся консенсус подтверждает правильность группового решения.
8. «Умохранители». Некоторые ЧГ защищают её от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или поставить под сомнение эффективность группового решения.

**Последствия ОМ:**

1. Г ограничивается обсуждением небольшого числа альтернативных способов действия (часто всего лишь двух), не проводя предварительного обзора всех вариантов, которые стоило бы рассмотреть.
2. Когда Г узнаёт о неучтённых заранее недостатках первоначально выбранного большинством способа действий и о риске, возникающем при его применении, она не проводит повторного анализа этого способа.

3. ЧГ отводят слишком мало времени или вообще не отводят его на обсуждение причин, по которым отвергнутые варианты были сочтены нежелательными.
4. ЧГ не пытаются или почти не пытаются получить информацию у специалистов из своих собственных организаций, которые могли бы предоставить более точные оценки потенциальных «+» и «-».
5. ЧГ проявляют несомненный интерес к фактам и мнениям, поддерживающим выбранную ими политику, и склонны пренебрегать фактами и мнениями, которые не свидетельствуют в её пользу.
6. ЧГ отводят недостаточно времени на обдумывание того, как на проведении выбранной политики могут сказаться бюрократические проволочки, саботаж со стороны политических оппонентов или временные срывы из-за обычных случайностей. Следовательно, они не разрабатывают «аварийных» планов, предназначенных для преодоления предсказуемых трудностей, которые могут угрожать общему успеху выбранного ими курса.

Можно ли предотвратить ОМ?

**Задание для работы в мини-группах.**

1. Сформулируйте 3 вопроса по теме «огруппление мышления». Выпишите их на отдельном листе бумаги. *Ответы на вопросы не должны быть в чистом виде в тексте!*
2. Передайте листок другой группе.
3. Ответьте на полученные вами вопросы.
4. Обсуждение в общей группе.

## Социальная среда и её влияние на человека.

*Окружающая среда влияет на человека – на его чувства и поведение.*

*Погода и настроение* (весна и безрассудство; жара и агрессия; лунный свет и психические расстройства).

*Внешняя обстановка* как фактор, влияющий на благополучие человека.

*Среда физическая и среда социальная.*

*Любимый человек и погода.*

*Обстановка и интересная компания.*

*Среда физическая и среда социальная.*

*Формирование понятия «социальная среда» (Что это такое? Из чего она состоит?).*

|                                                                                                                                                            |                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>3(в группах)</b> Нарисуйте (на бумаге) человека «в среде». Влияет ли она на него? С помощью чего влияет? Как влияет? На что влияет?<br>(Каждый говорит) | <b>20 мин.</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|

Обсуждение.

Д/з. Прочитайте.

1. Милграм Стэнли. Опыт городской жизни: психологическое исследование/ Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии – СПб., 2001 – С. 283

ИЛИ

2. Городская жизнь как психологический опыт/ Милграм Стэнли. Эксперимент в социальной психологии. – СПб., 2000 – С. 32 (до 44)

Ответьте на вопросы:

- \* Каковы достоинства и недостатки большого города?
- \* Какие факторы обуславливают опыт жизни в крупном городе? Почему именно эти?
- \* Объясните понятие «перегрузка» с точки зрения социальной психологии. Как перегрузки влияют на повседневную жизнь жителя крупного города (адаптационные механизмы)?
- \* Какие последствия реакций на перегрузку выделяет Милграм? Кратко охарактеризуйте каждый из них.

... Милграм предполагает, что поведение жителей больших городов отражает разнообразные процессы адаптации к «перегрузкам», столкновениям и другим стимулам, которые являются частью повседневной жизни в большом городе.

- \* Каковы достоинства и недостатки большого города?
- \* Какие факторы обуславливают опыт жизни в крупном городе? Почему именно эти?  
1) Большое число людей, 2) высокая плотность, 3) неоднородность населения.
- \* Объясните понятие «перегрузка» с точки зрения социальной психологии. Как перегрузки влияют на повседневную жизнь жителя крупного города (адаптационные механизмы)?

*Перегрузка* – неспособность системы обрабатывать данные, поступающие из внешней среды, потому что этих данных слишком много, или потому, что сигналы поступают настолько быстро, что система не справляется с обработкой сигнала А к моменту поступления сигнала Б. Включаются механизмы адаптации.

Перегрузка деформирует повседневную жизнь на нескольких уровнях, затрагивая исполнение ролей, эволюцию социальных норм, когнитивное функционирование и использование технических средств.

Адаптивные реакции:

- каждой единице входящей информации уделяется меньше времени,
- пренебрежение информацией, не являющейся первоочередной,
- перераспределение обязанностей,
- отказ от принятия информации ещё до её поступления (+социальные средства защиты),
- интенсивность входной информации снижается с помощью фильтрующих устройств,
- создание спец. организац для приёма входящей информации (отделы соц обеспечения).

- \* Какие последствия реакций на перегрузку выделяет Милграм? Кратко охарактеризуйте каждый из них.

Социальная ответственность: вмешательство свидетелей в критические ситуации, готовность доверять и содействовать незнакомцу, вежливость, когнитивная перегрузка: анонимность, ролевое поведение в больших и малых городах

Д/З

На основе информации, почерпнутой в работах С. Милграма, попытайтесь разработать свой эксперимент по исследованию какого-либо аспекта городской жизни (Калининграда или пригорода).

Определите проблему и гипотезу. Обозначьте необходимые условия, способы обработки результатов, объём выборки и т.д.

Задание можно выполнять в парах-тройках.