Федеральное агентство по образованию.

Псковский Государственный педагогический Университет

им. С. М. Кирова.

Реферат

«Методы психологического воздействия в малых группах»

Студентка 5 – курса

Отделения «Психология»

Трощилова Татьяна Владимировна

Псков

2008

Оглавление.

1.Введение 3

2. Влияние группы путем передачи информации 4

3. Психологическое давление и климат в коллективе 7

4. Классификация малых групп 11

5.Заключение 13

6.Список литературы 14Введение.

Человек общественное существо, живущее в сообществе себе подобных, включен в систему связей и отношений с другими людьми, занимает в этой системе собственную позицию, имеет определенный статус, играет различные социальные роли. Это значит, что его психика и поведение существенно зависят от сложно устроенной, структурированной социальной среды, в которой люди объединены в многочисленные, разнообразные, более или менее стойкие сообщества - группы.

Группа - это общность людей, которые взаимодействуют друг с другом таким образом, что каждый оказывает влияние на остальных. В качестве основных выделяют следующие признаки группы: осознание индивидами своей принадлежности к группе; наличие между индивидами определенных отношений; сформированность внутренней структуры (распределение обязанностей, личностных влияний, статусов); функционирование группового давления, побуждающего индивидов к поведению в соответствии с принятыми нормами; изменение в мнениях, установках индивида, обусловленные их включенностью в некую общность. Малые группы—это объединения людей, занятых общей деятельностью и находящихся в прямых непосредственных взаимоотношениях друг с другом: школьный класс, дружеская компания, рабочий коллектив, клуб. В малых группах люди склонны объединяться в еще более мелкие общности-микрогруппы, основанные на эмоциональных предпочтениях, совпадении их интересов.

Структурно данная работа состоит из введения, трех глав и заключения. В первой главе реферата описывается влияние друг на друга путём передачи информации, три стороны общения по Г.М. Андреевой, социальное искажение восприятия, этапы развития личности в группе.Во второй главе реферата формы проявления социально-психологического климата в коллективе, групповое оценка давление. В третьей главе приведена классификация малых групп.

Влияние группы путем передачи информации.

Любая группа, таким образом,- это не просто совокупность отдельных людей, каждый из которых обладает определенным набором черт характера и темперамента, занимает определенный статус, реализует набор ролей и поддерживает связи и отношения с другими членами группы. Группа это некое единство, подчиняющееся собственным законам, в котором протекают динамические процессы и которые определенным образом влияют на входящих в него людей. В этом проявляется воспитательное значение группы. Сами участники группы влияют друг на друга путем передачи объективной и субъективной информации.

Воздействие осуществляется как вербально, так и невербально следующими путями:

1)Убеждение—направленное психолого-педагогическое воздействие с целью изменения внутренних установок личности или группы, обращенное к разуму и предполагающее аргументированное доказательство. Эффективность зависит не только от мастерства коммуникатора, качества информации, образовательного уровня слушателей, но и от степени их активности в дискуссии.

2)Внушение—эмоционально-волевое действие, принимаемое без обсуждения и сопротивления.

3)Психологическое заражение—бессознательная передача от человека к человеку (группе) эмоций, состояний, потребностей. Особенно эффективны средства эмоционального воздействия: особенности речи (интонации, громкость, темп), мимика и пантомимика.

4)Личный пример—может являться одновременно средством убеждения, внушения, заражения. С ним связано явление подражания— осознанное или неосознанное воспроизведение личностью определенных черт, образцов поведения, манер, действий и поступков других людей, особенно эмоционально значимых. Этот эффект тем сильнее, чем авторитетнее личность, выступающая в качестве объекта подражания или чем референтнее для подражающего группа, чем значимее для него участие в ней.

5)Идентификация—отождествление, уподобление себя и каких-то других людей на основании сходства каких-либо характеристик, например, принадлежности к группе. Она обуславливает эффективность предыдущих явлений, а также такие эффекты групповой динамики, как сплоченность, совместимость, сработанность, согласие, групповое давление и так далее. Эти эффекты возникают в достаточно развитой группе, что способствует повышению ее воспитательного, лично-формирующего потенциала, то есть влияния группы на личность. Все эти влияния осуществляются в межличностных отношениях. [1]

Межличностные взаимоотношения — это специфический вид отношений, возникающий в группе людей на основе совместной деятельности. Существует два слоя межличностных отношений: субъективный это «внутреннее отражение» участниками взаимоотношений в виде мыслей, чувств и так далее; объективный—это видимая сторона взаимоотношений, в которые люди вступают в процессе жизнедеятельности.

Г.М. Андреева выделяет три стороны общения:

1)Коммуникативную—связанную с обменом, формированием, развитием и уточнением информации, то есть идей, настроений, чувств, знаний, жизненного опыта.

2)Интерактивную, которая служит практическому взаимодействию членов группы между собой в процессе совместной деятельности. Здесь проявляется способность людей сотрудничать, координировать и согласовывать свои действия.

3)Перцептивную, которая характеризует процесс восприятия человека человеком, познание индивидуальных свойств и качеств друг друга, прочтение за видимыми невербальными и поведенческими реакциями человека его психологических свойств. [1]

Это происходит на основе рефлексии и жизненного опыта, поэтому в социальном восприятии часто возникают искажения:

а) идентификация - суждение о человеке по аналогии с собой;

б) эффект ореола—влияние общего впечатления о человеке на оценку его частных свойств, проявлений жизни и личности;

в) стереотипизация—наложение на восприятие человека обобщенного образа некоторого класса, группы, категории—то есть стереотипа;

г) стремление к внутренней непротиворечивости—вытеснение черт, которые противоречили бы сложившемуся о человеке мнению;

д) эффект последовательности—связан с особенностью человеческого восприятия, когда высшей силой воздействия обладает информация, полученная в первую и в последнюю очередь. [5]

Л.В. Петровская выделяет этапы развития личности в группе:

1) Стадия адаптации. Идет знакомство с людьми, активное усвоение действующих в группе норм, овладение формами и средствами деятельности. Если на этой стадии возникают трудности, которые не преодолеваются, то может появится неуверенность в себе, тревожность и так далее.

2) Стадия индивидуализации. Человек начинает активный поиск средств для выражения своей индивидуальности, для раскрытия творческого потенциала, обретения ею статуса в группе, создания имиджа. С другой стороны, это может быть позиция негативизма, демонстративности, отрицания групповых норм, ценностей, что очень неблагоприятно влияет и на структуру личности, и на характер взаимоотношений в группе.

3) Стадия интеграции. Группа принимает и поддерживает индивидуальные особенности личности, которые ей импонируют, соответствуют ее ценностям. Если между этой тенденцией и процессом индивидуализации устанавливается неустранимое противоречие, происходит вытеснение личности из группы, или ее фактическая изоляция, или переход на предыдущую стадию поиска более приемлимых моделей поведения. [3]

Психологическое давление и климат в коллективе.

Формы проявления социально-психологического климата в коллективе:

1.Групповая сплоченность—психологическая характеристика единства членов малой группы, ее способности противостоять неблагоприятным внешним воздействиям, выражающая стремление каждого следовать целям деятельности и нормам группы. Причинами сплоченности могут быть: мотивационная основа тяготения человека к группе, включающей в себя совокупность его потребностей и ценностей; побудительные свойства группы, отраженные в ее целях, характеристиках ее членов, способе действия, своеобразия взаимосвязей, традиций и так далее; ожидания личности, или субъективная вероятность последствий участия в группе; индивидуальный уровень сравнения последствий пребывания человека в других группах, с которыми он сопоставляет свои достижения в конкретной группе. Таким образом, в основе сплоченности как единения людей лежит сочетание двух начал-личностного и группового. Различают следующие уровни групповой сплоченности: развитие коммуникативности, эмоциональных контактов поверхностный слой внутригрупповых взаимоотношений; совпадение ценностных ориентаций; интеграция группы не только за счет общения, но и на основе совметсной деятельности, когда затрагивается глубинный слой межличностных отношений. Проявления групповой сплоченности: по мере ее роста члены коллектива активней включаются в его жизнь, различные виды совместной деятельности, более решительно демонстрируют свою сопричастность к происходящему в коллективе; растет индивидуальная адаптация в группе, переживания человеком эмоционального благополучия, внутренней удовлетворенности, спокойствия; нежелание членов сплоченной группы покидать ее как следствие двух предыдущих аспектов.

2.Совместимость-способность людей продуктивно работать вместе, успешно решать задачи, требующие от них согласованности действий и хорошего взаимопонимания. Давно замечено, что человек, вступая в контакт с разными людьми, не только чувствует и ведет себя по-разному, но у него по разному протекают психические процессы. Это может быть как взаимное или односторонее облегчение основных форм деятельности, так и их затруднение, и нейтральное влияние. Если группа добивается определенных результатов совместной деятельности с большими затратами психической энергии, это заставляет сомневаться в совместимости ее членов. Психологическая несовместимость—это не просто различие в ценностных установках, отсутствие дружеских связей, неприятие людьми друг друга. Это неспособность в критических ситуациях согласовать свои действия, вплоть до несинхронности умственных и двигательных реакций, что препятствует совместной деятельности. [4]

Совместимость людей не может быть абсолютной, она всегда касается какких-либо конкретных сфер взаимодействия людей. Различают более высокие и более низкие уровни совместимости, причем высокие по ведущим показателям могут влиять на низкие по другим, менее важным. Так, сходство ценностных ориентаций может сдерживать конфликт на уровне несовпадения частных вкусов. Также психологические затруднения могут преодолеваться в сложившейся экстремальной ситуации, когда люди демонстрируют единство и сплоченность в достижении какой-либо цели; или, наоборот, такие жесткие условия могут привести к обострению несовместимости вплоть до распада группы. Несовместимость можно преодолеть посредством сознательных усилий. Экспериментально доказано, что совместимость обуславливают: общность взглядов, ценностных ориентаций; высокая мотивация участия в группе; совместимость психофизиологических качеств членов группы; разнополярность индивидуальных особенностей; загруженность целенаправленной деятельностью; высокая критичность к себе и терпимость к окружающим. Влияя на эти показатели, можно добиться повышения совместимости.

3.Сработанность-результат координированного взаимодействия участников деятельности, складывающаяся в рамках организационной структуры коллектива.

4.Согласие проявляется в единомыслии, общности точек зрения, единодушии и дружеских отношениях. Оно позволяет объединить усилия группы в одном направлении, снижает уровень конфликтности в коллективе, определяет характер психологической атмосферы в нем.

5.Групповое давление характеризует влияние группы на ее членов. В процессе группового давления могут быть выделены следующие позиции: внутренний конформизм—неосознанное усвоение членами группы мнения большинства; внешний конформизм—когда человек только делает вид, что подчиняется большинству, но внутренне продолжает ему сопротивляться, что вызывает внутренний конфликт, сказывающийся на формировании им личности; негативизм—открытое сопротивление групповому давлению, полное отрицание всех норм и стандартов группы, что не является подлинной независимостью, так как даже в своих отрицаниях человек оказывается «привязан» к групповому мнению; независимость—человек поступает только так, как сам считает нужным, сознательно согласовывая свои действия и устремления с потребностями группы; в этом случае возникает наиболее развитая группа—коллектив.[1]

Групповое давление осуществляется через совокупность отношений к человеку окружающих, или общественное мнение. Оно высказывается в форме оценки:

1)Прямая оценка—в форме критики. Основа для конструктивной критики:

а) объективность, принципиальность, деловой характер;

б) критикуются недостатки поведения и деятельности, а не личность в целом;

в) содержит не только недостатки, но и позитивные предложения по их устранению.

2)Непрямая оценка—узнается человеком по косвенным признакам— характеру отношения и обращения к нему. Оценка человека группой напрямую влияет на самооценку, а это один из важнейших залогов и критериев благоприятного или неблагоприятного развития личности, ее эмоционального благополучия в группе. Стойкое отсутствие этого благополучия приводит к формированию ситуативной и личностной тревожности—тенденции к постоянному беспокойству, склонности переживать различные ситуации как угрожающие. Высокий уровень тревожности снижает эффективность деятельности, сопровождается неадекватными поступками и противоречивыми поведенческими реакциями.

Итак, мы затронули проблему межличностных отношений и закономерностей воздействия группы на личность через эти отношения. В группе происходит накопление конвенционального опыта—опыта следования ценностям группы, нарабатывание навыков поведения в рамках групповых норм и ценностей, способов эмоционального реагирования, репертуара социальных и психологических ролей. Группа, с одной стороны, «подставляет плечо», позволяя индивиду осознать себя через свои социальные роли, реализовать себя в поведении и чувствах. С другой стороны, этот социум пытается полностью подчинить себе индивидуальность, формируя ее по уже готовым шаблонам поведения, мышления, чувствования. Социум является тем пространством, на котором человек в юношеском возрасте разворачивает строительство своего «я». [2]

Классификация малых групп.

Допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации. Целесообразно выбрать из них наиболее распространенные, каковыми являются три классификации: 1) деление малых групп на «первичные» и «вторичные», 2) деление их на «формальные» «неформальные», 3) деление на «группы членства» и «референтные группы».[1]

1.Впервые деление малых групп на первичные и вторичные ввел американский социолог Ч. Кули (1864 - 1929). Он ввел в классификацию малых групп такой признак, как непосредственность контактов. Первичная группа состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются непосредственные взаимоотношения, в которых существенная роль принадлежит их индивидуальным особенностям. Вторичная образуется из людей, между которыми непосредственные эмоционально окрашенные связи относительно редки, а взаимодействие обусловлено стремлением к достижению общих целей. Во вторичной группе роли четко определены, но ее члены не редко мало знают друг о друге, между ними редко устанавливаются эмоциональные отношения, характерные для малых первичных групп.

2.Деление малых групп на формальные и неформальные впервые предложено американским исследователем Э. Мэйо (1880 - 1949) при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. Согласно Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. В соответствии с этим также строго в формальной группе распределены и роли всех членов группы, система подчинения руководству. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда и т.д.[5]

Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще и «неформальные» группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом. Неформальная группа может возникать сама по себе, (люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол на пляже).

3.Третья классификация малых групп различает группы членства и референтные группы. Она была введена Г. Хайменом, которому принадлежит открытие «референтной группы». В экспериментах Хаймена было показано, что часть членов малых групп разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал референтными группами. В дальнейшем Г. Келли, выделил две функции: сравнительную и нормативную. Сравнительная функция проявляется в том, что индивид сравнивает поведение с нормами референтной группы как с эталоном, а нормативная - оценивает его с позиции принятых в группе норм. В отечественной социальной психологии (А.В. Петровский, р. 1924) референтная группа определяется как «значимый круг общения», т.е. как круг лиц, выбранных из всего состава реальной группы и особо значимых для индивида. При этом может возникнуть ситуация, когда нормы, принятые группой, становятся лично приемлемы для индивида лишь тогда, когда они приняты «значимым кругом общения», т.е. появляется еще как бы промежуточный ориентир, на который намерен равняться индивид.

Заключение.

В этом реферате мы рассмотрели, как сами участники группы влияют друг на друга путем передачи объективной и субъективной информации, причем воздействие осуществляется как вербально, так и невербально.Три стороны общения которые выделяет Г.М. Андреева: коммуникативную, интерактивную,перцептивную.

Л.В. Петровская выделила следующие этапы развития личности в относительно стабильной группе:

* стадия адаптации,
* стадия индивидуализации,
* стадия интеграции.

Формы проявления социально-психологического климата в коллективе, групповое давление через совокупность отношений к человеку окружающих или общественное мнение.

В данной работе были представлены высказывания, мнения как зарубежных, так и отечественных авторов по поводу количественного признака малой группы, а также ее классификации. В принципе допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. Но были приведены три самые распространенные классификации:

1) деление малых групп на «первичные» и «вторичные»;

2) деление их на «формальные» и «неформальные»;

3) деление на «группы член6ства» и «референтные».

Признаки малой группы: 1) малая численность; 2) непосредственность контактов (визуальных, информационных, эмоциональных); 3) общность побуждений (целей, интересов, потребностей, планов мотивов); 4) общая деятельность (образ жизни, поведение, действия).

Список литературы.

1.Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М: Аспект Пресс, 1997.

2. Социальная психология: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф.А.М. Столяренко. - М:- ЮНИТИ - ДАНА, 2001.

3. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс Лекций. - Новосибирск: НГАиУ, 1997.

4. Еникеев М.И. Общая социальная психология: Учебник для вузов. - М: Издательство НОРМА (издательская группа НОРМА - ИНФРА - М), 2002.

5. Петровская Л.А. Социальная психология личности и малых групп.- М: МГУ, 1989.