

ТЕМА 8. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП И МАССОВЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ

Вопросы для подготовки к семинарскому занятию

1. Понятие о большой группе в социальной психологии. Виды больших социальных групп.
2. Механизмы и типы поведения в толпе.
3. Психологические явления в больших группах.

Тематика рефератов

1. Социально-психологические аспекты межэтнических отношений.
2. Психология толпы
3. Психология слухов и паники.
4. Общественное мнение как форма массового сознания. Методы влияния на общественное мнение.
5. Общественное настроение как социально-психологическое явление.
6. мода как массовидное психическое явление.
7. Понятие национального характера. Особенности национального менталитета белорусов.
8. Особенности группового и массового поведения в условиях природных и стихийных бедствий.
9. Психология религии. Психологические особенности и организация сект.
10. Понятие и структура социальных ценностей. Характеристика криминальных ценностей.
11. Манипуляция массовым сознанием.
12. Характеристика предрассудков, связанных с этническими различиями.
13. Понятие менталитета.
14. Психологические проблемы отдельных больших групп (средний класс, молодежь, средний возраст, пожилые).
15. Проблемы управления массовыми явлениями психики и массовыми движениями.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления

1. В чем принципиальное психологическое различие между большой и малой группой?
2. Ограничивает ли жизнь в обществе свободу человека?
3. В чём заключаются основные проблемы исследования психологии больших социальных групп?
4. В чем принципиальное психологическое различие между большой и малой группой?
5. Перечислите несколько больших социальных групп, в которые вы включены.
6. Для каких целей в психологической науке необходимо изучение национальной и этнической психологии?
7. Как соотносятся понятия «образ жизни», «качество жизни», «уровень жизни», «стиль жизни»?
8. Р. Соммер и его коллеги (1973), изучавшие экологию учебных помещений, обнаружили, что уровень активности и отметки были выше у тех студентов, которые сидели в первых рядах и в центральных частях аудиторий колледжа.

Однако поскольку студенты сами выбирают для себя места, то можно считать, что эти открытия отражают один или оба следующих процесса: 1) самоселекцию студентов, когда более способные, словоохотливые или более заинтересованные учебой студенты выбирают передние и центральные места; 2) экологическое влияние, когда большая активность, лучшая учеба и более высокие отметки связаны с некоторыми аспектами положения места в аудитории

Какое влияние оказывает среда аудитории на уровень активности студентов? Какие качества характерны для студентов, которые сидят близко к преподавателю или впереди? Какие качества характерны для студентов, которые выбрали места в задних рядах?

9. Приведен ряд пословиц, в которых содержится сведения о некоторых групповых явлениях. Какое психологическое знание оно содержит?

- а) Все за одного – один за всех.
- б) Один в поле не воин.
- в) Через чужие глаза на мир смотрит.

Задание 1. Эссе.

Эссе включает в себя личное мнение автора по проблемному вопросу, его эмоциональную и логическую оценку не привязанную к мнению научного и профессионального авторитета и оформляется письменно.

Темы эссе

1. Влияние общества на формирование характера.
2. Социально-психологические причины успешности и неудачности.
3. Роль СМИ в формировании установок молодежи.

4. Агрессия в современном обществе и её влияние на формирование личности.
5. Толерантность в современном мире: психологические предпосылки формирования.
6. Особенности развития виртуального общения в современном обществе.
7. Влияние социальных стереотипов на развитие установок личности в процессе социализации.
8. Межкультурные различия в коммуникативном поведении.

Задание 2. Определите, в каких из перечисленных примеров представлена группа, а в каких нет:

- а) два человека меняют обивку дивана;
- б) мать помогает делать уроки двум дочерям;
- в) триста болельщиков наблюдают за школьным баскетбольным матчем;
- г) представитель противоракового фонда обзывает потенциальных жертвователей;
- д) пять женщин для поддержания чистоты в микрорайоне убирают мусор на улице;
- е) два студента биологического факультета проводят лабораторное исследование;
- ж) десять подростков играют в футбол.

Задание 3. Из любого психологического словаря выписать определения понятий: этническая группа, социальный класс, молодежь, национальный характер, предрассудок, толпа, массовое внушение, подражание, заражение, толерантность, социальный стереотип, слухи, этноцентризм, национализм, патриотизм, космополитизм, интернационализм, глобализм.

Задание 4. Изучение гендерных стереотипов в средствах массовой информации.

Многое, что мы узнаем о мужчинах и женщинах, зависит от того, какими мы видим их по телевизору и в кино, в сети интернет. Как средства массовой информации изображают мужчин и женщин? Что значит быть «настоящий мужчиной» и «настоящей женщиной»? Заполните таблицу «Гендерные стереотипы».

Гендерные стереотипы

Быть «настоящей женщиной» – это быть...(какой?)	Быть «настоящим мужчиной» – это быть...(каким?)

Задание 5. Ниже приведен список основных гендерных стереотипов, проанализируйте их актуальность и соответствие действительности.

1. Главное предназначение женщины в семье – быть матерью и хозяйкой.
2. Юноши чаще выбирают девушек по внешним данным.
3. Женщина-руководитель – бедствие для семьи.
4. Мужчины хуже умеют почувствовать другого человека, чем женщины.
5. Сила женщины в ее слабости.
6. Лучшими кулинарами являются мужчины.
7. Путь к сердцу мужчины лежит через его желудок.
8. Юноши более эгоистичны, чем девушки.
9. Большинство женщин хоть и слабее мужчин физически, но коварны и хитры.
10. Ремонт бытовых приборов, квартиры, машины – это обязанность мужчины.
11. Интеллект, уверенность, сила – вот что характеризует настоящего мужчину.
12. Мужчины более профессиональны в экономике, политике и юриспруденции, чем женщины.
13. Большинство мужчин первыми проявляют инициативу при личном знакомстве с женщинами.
14. Девушки чаще обращают внимание не на внешность юноши, а на его личные качества.
15. Приготовление пищи, стирка белья, уборка квартиры – это обязанность женщины.
16. Мужчины более склонны к супружеской измене, чем женщины.

Задание 6. Выполните упражнение «Цена стереотипа».

Проанализируйте стереотип «Мужчина — добытчик, а женщина — хранительница очага» и заполните таблицу.

Выгоды для мужчины	Потери для мужчины	Выгоды для женщины	Потери для женщины

Задание 7. Проанализируйте ситуации, и выявите характерные черты поведения индивида в группе. Какие групповые механизмы функционируют в подобных ситуациях?

1. Проведя анализ 21 случая, когда потенциальный самоубийца в присутствии толпы угрожал спрыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн обнаружил: если толпа была сравнительно небольшой и освещалась дневным светом, то попыток спровоцировать самоубийство, как правило, не делалось. Но когда размер толпы и ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь над ним.

2. Филип Зимбардо приобрел два подержанных автомобиля и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улице: один – в старом районе Нью-Йорка, а другой – в небольшом городке

Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «раздевальщики» появились уже через десять минут, они сняли аккумулятор и радиатор. Через трое суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны людей, по всем приметам, отнюдь не бедных), машина превратилась в груды металлолома. По контрасту с этим, единственным человеком, дотронувшимся в течение недели до автомобиля в Пало-Альто, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

3. В канун Хэллоуина было установлено наблюдение за 1352 детьми из Сиэтла, ходившими по домам с традиционным «trick or treat». В 27 домах различных районов города детей, приходящих поодиночке или в группе, поджидали экспериментаторы. Хозяин приветливо приглашал гостей в дом и предлагал взять «каждому по одной шоколадке», после чего выходил из комнаты.

Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе брали лишнюю шоколадку в два с лишним раза чаще, чем те, кто заходил поодиночке. Точно так же дети, остававшиеся анонимами, в два с лишним раза были более склонны к обману по сравнению с детьми, у которых выяснили их имя и адрес. Эти примеры демонстрируют, что степень честности во многом зависит от ситуации.

Практическая часть

Тест на определение степени внушаемости Е. Мерзляковой (являющийся модификацией одноименного теста С.В. Клаучека и В.В. Деларю)

Инструкция: внимательно прочитайте утверждения теста и на каждое утверждение ответьте «да» или «нет».

Утверждения:

1. Верите ли вы в приметы, сверхъестественные явления?
2. Вас никак нельзя считать доверчивым человеком.
3. Вы стремитесь, чтобы ваше мнение совпало с мнением большинства окружающих.
4. Часто ли вы бываете нетерпимы к чужому мнению?
5. Вашим друзьям и знакомым не составляет труда что-либо вам внушить?
6. Всегда находится немало людей, которые прислушиваются к вашему мнению и признают ваш авторитет.
7. Вы прислушиваетесь к наставлениям и советам, особенно если они касаются вашего здоровья.
8. Вы умеете настоять на своем и часто этим пользуетесь.
9. Когда при вас кто-нибудь зевает, вам тоже нередко хочется зевнуть.
10. Все ваши привычки хороши и желательны.
11. Вы впечатлительный человек.
12. В детстве вас считали упрямым ребенком.
13. Бывает, что во время грустной сцены в кино— или телефильме вы не можете сдержать слез.
14. Вам нередко говорят, что ваши слова или поступки (например, выступления на собраниях) оказывают сильное воздействие на других людей.
15. Вам очень нравилось (нравится) участвовать в художественной самодеятельности.
16. Вам нравится командовать другими и у вас это неплохо получается.
17. Бывает, вы подолгу ходите под впечатлением, навеянным фильмом, прочитанной книгой, каким-либо разговором.
18. Вы довольно общительный человек и легко сближаетесь с незнакомыми людьми.
19. Узнав о признаках какой-либо болезни из книг, передач или от больных знакомых людей, вы нередко обнаруживаете у себя что-то подобное.
20. Даже если вы не опасаетесь проверки, то всегда платите за проезд, провоз багажа на транспорте.

Ключ теста:

Поставьте себе по одному баллу за положительные ответы на нечестные вопросы и по одному баллу – за отрицательные ответы на четные вопросы.

Если испытуемый набрал **до 7 баллов** - у него **низкая степень внушаемости**, четкая система принципов и ценностей, он хорошо понимает, чего хочет от жизни и в чем его интересы, им трудно манипулировать. По данным Е. Мерзляковой столь низкая внушаемость статистически встречается в 10 % случаев.

Средняя внушаемость, которая присуща 80 % людей, определена диапазоном **от 8 до 14 баллов**. Это так называемый срединный оптимум – человек с такими значениями теста кому-то что-то внушает, и сам поддается внушению – все зависит от состояния человека, ситуации и его вовлеченности в ситуацию, ее значимости для человека.

Если испытуемый набрал **15 и больше баллов** – угроза вовлечения его в деструктивные организации, как и в иные тоталитарные объединения, очень велика. Этот испытуемый включается в группу риска. По тем же данным исследований статистически эта группа составляет около 10 % всех людей.

Тест «Умеете ли Вы убеждать других?»

На каждый вопрос необходимо ответить «да» или «нет».

- 1 Высказывая свою точку зрения, всегда ли Вы смотрите на того человека или на ту группу людей, к кому обращаетесь?
 - 2 Легко ли Вас расслышать во время разговора?
 - 3 Используете ли Вы термины, которые понятны Вашим слушателям?
 - 4 Если Ваше утверждение весьма оригинально, можете ли Вы привести, по меньшей мере, пару серьезных доводов в его пользу?
 - 5 Легко ли Вы теряете контроль над своими чувствами?
 - 6 Легко ли Вас обескуражить высказыванием, вопросом, шуткой и пр.?
 - 7 Склонны ли Вы давать обещания, которые не в состоянии выполнить или которые не выполняете?
 - 8 Есть ли у Вас привычка запоминать интересные факты из прочитанного, увиденного или услышанного?
 - 9 Часто ли люди пугают Вас неожиданным обращением к Вам?
 - 10 Любите ли Вы поспорить ради самого спора?
- Ключ к тестовому заданию «Умеете ли Вы убеждать других?»

За каждый ответ «Да» на вопросы 1, 2, 3, 4, 8 – 1 балл; за каждый ответ «Нет» на вопросы 5, 6, 7, 9, 10 – 1 балл.

От 3 баллов и менее – извините, но Вы вряд ли сможете добиться успеха в обмене мнениями. Ваша сила воздействия на собеседника довольно слаба, но не отчаивайтесь! Вероятно, Вы приятный человек и у Вас найдутся друзья, которые смогут отстоять Вашу позицию.

От 4 до 8 баллов – Вы обладаете средними способностями оказания воздействия на людей. Иногда Вы отстаиваете свою позицию, но часто этого сделать не удается. Возможно, этот краткий опросник даст вам некоторые указания для дальнейшего совершенствования.

От 9 до 10 баллов – Вы нас убедили! Вы умеете убеждать.

Тест «Склонны ли вы к панике»

С помощью этого теста вы сможете понять, присуще ли вам так называемое катастрофическое мышление, так мешающее многим достичь чего-либо в этой жизни, нередко разрушающее не только нервное, но и физическое здоровье. Часты ли у вас опасения, тревоги и страхи, возникающие по любому, даже самому незначительному поводу, а это значит, ослаблена ли ваша самозащита перед паническими атаками?

Отвечайте «да», «нет», «иногда». За ответ «да» полагается 2 балла, за ответ «иногда» – 1 балл, а за ответ «нет» – 0.

1. Любое трудное дело вы предпочитаете откладывать «на завтра»?
2. Вам бывает трудно заснуть перед дальней дорогой?
3. Вы просчитываете возможные неприятности и провалы, подстерегающие вас на жизненном пути?
4. Вас одолевают дурные предчувствия, если кто-либо из ваших родных вовремя не приходит домой?
5. При встрече с трудностями на работе (или в каком-либо важном для вас деле) у вас опускаются руки?
6. Вас беспокоят ночные кошмары?
7. Вы верите в приметы?
8. От любого вызова к руководству вы не ждете ничего хорошего?
9. Вы постоянно и везде соблюдаете правила гигиены, поскольку опасаетесь заразиться?
10. Узнав о несчастье с кем-то из ваших друзей или знакомых, вы начинаете думать, что то же произойдет и с вами?
11. Вы боитесь темноты?
12. Оказавшись свидетелем ДТП с жертвами, вы представляете себя на месте пострадавших?
13. Если теряется нужная вам вещь, вы начинаете думать, что это ее украли?
14. Вы верите в жизнь после смерти?
15. Вы боитесь заблудиться в любом лесу?

Ключ

Сложите набранные вами баллы.

Если вы набрали от 0 до 7 баллов, это может означать, что вы способны спокойно, трезво, реалистично мыслить практически в любой ситуации, не впадая в панику или отчаяние. Вы не строите катастрофические прогнозы и умеете отличать частную неудачу от глобальной утраты. Вы способны правильно анализировать

обстоятельства, адекватно соотносить свои мысли и чувства с реальностью. А потому из абсолютного большинства «провалов», неудач и прочих стрессовых ситуаций вы можете выходить без видимых потерь.

Если набрано от 7 до 15 баллов, то это свидетельство того, что вы не впадаете в панику в любых, даже самых тяжелых ситуациях. Тем не менее порой (и чем больше у вас сумма набранных баллов, тем чаще) вы теряете хладнокровие и утрачиваете самоконтроль, чем лишаете себя возможности действовать, адекватно реагировать на каждый удар судьбы. Не заикливайтесь же на своих (скорее всего временных) неудачах! Ищите как можно больше альтернативных решений возникающих ситуаций. Вооружайтесь навыками психической саморегуляции!

А если в сумме оказалось 15 и более баллов, то это уже говорит о том, что в абсолютном большинстве ситуаций вы ведете себя как настоящий паникер. Вы постоянно думаете о наиболее худших перспективах, страдая (а может быть, даже невротизируясь, впадая в депрессию) от этих своих негативных прогнозов. Вы просто забываете о возможности и благополучных выходов из любых ситуаций. Ваш пессимизм в трудных, стрессовых ситуациях заикливает вас на «черных мыслях». Для вас велика вероятность оказаться в цепких лапах синдрома панических атак. Перестаньте же делать из мухи слона! Старайтесь смотреть на жизнь не через «черные очки»! И если у вас есть такая возможность, попытайтесь с помощью психолога перестроить отношения к себе и к окружающему вас миру.

Вопросы для контроля знаний

1. Укажите виды больших групп с точки зрения социальной психологии.
2. Назовите социально-психологические характеристики больших групп.
3. Назовите важнейшие социально-психологические явления, характерные для больших групп.
4. Охарактеризуйте психологические аспекты поведения толпы, распространения слухов и паники.
5. Раскройте значение социального контроля для нормального функционирования большой группы.
6. Что понимается под массовидными явлениями психики?
7. Как определяются массовое сознание, массовое настроение и общественное мнение?
8. Какими социально-психологическими особенностями обладают слухи?

Тестовые задания для контроля знаний

1. Установите соответствие.

Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах	Характеристика данных способов
1. Заражение. 2. Внушение. 3. Подражание.	а) целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или группу. б) бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям. в) воспроизведение индивидом черт и образцов поведения.

2. Публика всегда собирается ради:

- а) общей и определенной цели;
- б) проявлений агрессии;
- в) формирования чувства единства;
- г) выгоды;
- д) общения.

3. Установите соответствие.

Социально-психологические особенности толпы	Характеристики
1. Внушаемость. 2. Анонимность. 3. Однородность.	а) чувство бесконтрольности, безответственности. б) уравнивание, сведение к одному уровню всех психических явлений и поведения индивидов. в) легкое некритичное реагирование на любые обстоятельства и призывы.

4. Длительность существования толпы определяется:

- 1) составом толпы;
- 2) значимостью инцидента;
- 3) наличием агрессивных элементов в событии;
- 4) все ответы неверны.

5. В качестве способов воздействия в больших группах называют:

1) заражение;

2) сочувствие

3) когерентность;

4) когнитивный удар;

6. Что из перечисленного не относится к психологическому влиянию

а) заражение

б) манипуляция

в) тренинг личностного роста

г) убеждение

7. Социальная психология выделяет следующие виды групп:

а) большая, малая, официальная, стационарная

б) большая, малая, формальная, нереальная

в) большая, малая, условная, формальная, референтная

г) большая, небольшая, неоформленная.

8. Внушаемость в социальной психологии это:

а) умение влиять на других.

б) поддаваемость гипнотическому влиянию

в) некритическое восприятие чужого мнения

9. Расположите в порядке убывания социальные группы:

а) большие

б) средние

в) малые

г) микрогруппы.

10. Установите соответствие между следующими понятиями

Понятие	Характеристика
1. Этнос	а) организационная и регулятивно-контрольная сфера жизни общества
2. Политика.	б) исторически сложившаяся устойчивая совокупность людей, объединённых общими признаками (происхождение, единый язык, культура, хозяйство, территория проживания, самосознание, внешний вид и др.).
3. Религия.	в) одна из форм общественного сознания – совокупность представлений, основанных на вере в сверхъестественные силы;
4. Мода.	г) совокупность привычек и вкусов, господствующих в определённой общественной среде в определённое время.

11. В большей степени испытывают потребность в лидере следующие группы:

а) зрители в кинотеатре;

б) покупатели в магазине;

в) секты;

г) музыканты оркестра;

д) политическая партия;

е) друзья.

12. Человек толпы обладает следующими качествами:

а) обезличивание;

б) преобладание чувств над интеллектом;

в) господство импульсивных реакций;

г) утрата личной ответственности;

д) отсутствие контроля над страстями.

13. Общими признаками, отличающими большие организованные группы от малых, являются:

а) сплоченность;

б) социальные роли;

в) нравы;

г) обычаи;

д) традиции.

14. Отличительными особенностями массовой коммуникации от межличностного общения являются:

а) непосредственный характер общения;

б) опосредованность общения техническими средствами;

в) наличие непосредственной обратной связи между общающимися в процессе коммуникативного акта;

г) высокая требовательность к соблюдению принятых в обществе норм;

д) «коллективный» характер коммуникатора;

- е) массовая, стихийная, анонимная, разрозненная аудитория;
ж) однонаправленность информации от коммуникатора к аудитории
- 15. Установите соответствие между следующими понятиями**

Понятие	Характеристика
1. Толпа 2. Масса. 3. Публика.	а) образуется на улице по поводу события; длительность существования зависит от его значимости б) стабильное образование с довольно нечеткими границами, более организованное, сознательное и длительное, чем толпа. Но все еще достаточно разнородна и поэтому не слишком устойчива в) кратковременное образование для просмотра зрелища, более управляема, т.к. собирается сознательно и с целью.