

ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ ГРУППЫ И ЛИЧНОСТИ



Взаимодействие - это действия индивидов, направленных друг к другу. Такое действие может быть рассмотрено как совокупность способов, применяемых человеком для достижения определенных целей - решения практических задач или реализации ценностей.



Социальная жизнь возникает и развивается ввиду наличия зависимостей между людьми, что создает предпосылки взаимодействия людей друг с другом. Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга. Социальная связь - это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других людей, с ожиданием соответствующего ответного действия партнера



В социальной связи можно выделить:

- *субъекты связи* (два человека или тысячи людей);
- *предмет связи* (по поводу чего осуществляется связь);
- *механизм регулирования взаимоотношений.*



Прекращение связи может происходить при изменении или утрате предмета связи, либо при несогласии участников связи с принципами ее регулирования. Социальная связь может выступать в виде социального контакта (связь между людьми поверхностна, мимолетна, партнер по контакту может быть легко заменен другим человеком) и в виде взаимодействия (систематические, регулярные действия партнеров, направленные друг на друга, имеющие цель вызвать вполне определенную ответную реакцию со стороны партнера, причем ответная реакция порождает новую реакцию воздействующего). Социальные отношения - это устойчивая система взаимодействия между партнерами, имеющая самовозобновляющийся



Первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются устойчивые эмоциональные отношения, личные взаимосвязи, основанные на их индивидуальных особенностях.

Вторичные группы образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдадут предпочтение первичной группе, проявляют преданность



Люди вступают в группы по ряду причин:

1. группа выступает как средство биологического выживания;
2. как средство социализации и формирования психики человека;
3. как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы);
4. как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (экспрессивная функция группы);
5. как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги;
6. как средство информационного обмена.



**Группа имеет следующие психологические характеристики:
групповые интересы, групповые потребности, групповые мнения,
групповые ценности, групповые нормы, групповые цели.**



- 1. Первая стадия называется притиркой.** На этой стадии люди еще приглядываются друг к другу, решают, по пути ли им с остальными, стараются показать свое «Я». Решающую роль в сплочении группы на этой стадии играет руководитель.
- 2. Вторая стадия развития коллектива - «конфликтная»** - характеризуется тем, что в его рамках открыто образуются кланы и группировки, открыто выражаются разногласия, выходят наружу сильные и слабые стороны отдельных людей, приобретают значение личные взаимоотношения. Начинается силовая борьба за лидерство и поиски компромиссов между враждующими сторонами. На этой стадии возможно возникновение противодействия между руководителем и отдельными подчиненными.
- 3. На третьей стадии** - стадии экспериментирования - потенциал коллектива возрастает, но он часто работает рывками, поэтому возникает желание и интерес работать лучше, другими методами и средствами.
- 4. На четвертой стадии в коллективе появляется опыт успешного решения проблем,** к которым подходят, с одной стороны, реалистически, а с другой - творчески.
- 5. На последней - пятой** - стадии внутри коллектива формируются прочные связи, людей принимают и оценивают по достоинству, а личные разногласия между ними быстро устраняются. Отношения складываются в основном неформально, что позволяет демонстрировать высокие результаты работы и стандарты поведения. Далеко не все коллективы выходят на высшие (4, 5)

Способы

ВЗАИМОВЛИЯНИЯ:

- **заражение** — эффект взаимного усиления эмоциональных состояний общающихся между собой людей. Происходит на бессознательном уровне;
- **внушение** — способность воспринимать передаваемые в общении идеи, чувства, действия как свои собственные;
- **подражание** — сложное явление, которое может проявляться от слепого копирования поведения, жестов, интонации до сознательного, мотивированного подражания;
- **соревнование** — свойство сравнивать себя с другими людьми, быть «не хуже других»;
- **убеждение** — сознательное, словесное, аргументированное доказательство своих идей, поступков. Используя этот способ, руководители добиваются успехов в управлении персоналом;
- **конформизм** — подчинение личности влиянию группы, в которую она включена.



DEMOTIVATORS.TO

Дружный, женский коллектив



Дружный, женский коллектив

DEMOTIVATORS.TO

Конец !

Презентацию подготовила Суходолец Александра
группа №351