**КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

**по дисциплине «Социальная психология»**

по специальности : Маркетинг

по разделу учебного плана : Социальная психология

преподаватель - консультант : Коваленко А.Б.

Тема контрольной работы:

**Нормативное поведение в группе**

План:

1. Групповые нормы и нормативное поведение.
2. Нормативное влияние группового большинства. Групповое давление. Комформизм и комформность.
3. Влияние меньшинства на группу.
4. Концепция референтных групп личности.

*«Лишь через свое отношение к другому человеку человек существует как человек»*

*(С.Рубинштейн)*

 Групповые (социальные) нормы являются стандартом поведения в малой группе, регулятором отношений, которые в ней складываются. В процессе жизнедеятельности группы возникают и развиваются определенные групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все участники.

Характеристикой жизнедеятельности группы является функционирование в ней процессов нормативного поведения, связанного с реализацией групповых норм.

 Под *нормой* понимается стандартизованные нормы поведения, принятые членами группы, они регулируют деятельность группы, как организованной единицы. Функционирование групповых норм непосредственно связано из социальным контролем и поведением индивида. Соблюдение норм обеспечивается соответствующими санкциями.

*Групповые нормы -* это определенные правила, выработанные группой, принятые ее большинством и регулирующие взаимоотношения между членами группы. Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы вырабатывается также и система санкций. Санкции могут иметь поощрительный или запретительный характер. При поощрительном характере группа поощряет тех членов, которые выполняют требования группы - растет их статус, повышается уровень их эмоционального принятия, применяются другие психологические меры вознаграждения. При запретительном характере группа в большей степени склонна на наказание тех членов, поведение которых не соответствует нормам. Это могут быть психологические методы воздействия, снижение общения с «провинившимися», понижение их статуса внутри групповых связей.

Определить характеристику функционирования норм в малой группе можно по следующим признакам:

1. групповые нормы являются продуктом социального взаимодействия людей и возникают в процессе жизнедеятельности группы, а также вводимые в нее более крупной социальной общностью (организацией);
2. группа не устанавливает норм поведения для каждой возможной ситуации, они формируются только относительно действий и ситуаций, имеющих определенную значимость для группы;
3. нормы могут прилагаться к ситуации в целом, не относясь к отдельным членам группы и роли, возложенной на них, а могут регламентировать и стандарты поведения отдельных индивидов, выполняющих те или иные социальные роли;
4. нормы различаются по степени принятия их группой: некоторые нормы одобряются почти всеми членами группы, а другие поддерживаются только незначительным меньшинством или не одобряются вовсе;
5. нормы отличаются также по диапазону применяемых санкций ( от неодобрения поступка человека до исключения его из группы).

 Признаком социально-психологических явлений в группе является нормативность поведения индивида. Социальные нормы выполняют функции ориентации поведения, её оценки и контроля за ней.

 Социальные нормы поведения обеспечивают особенную унификацию поведения членов группы, а также регулируют отличия в средине группы, поддерживают стабильность ее существования. Цель, поставленная себе индивидом, определяется групповыми нормами. Влияние группы на индивида оказывается в его желании согласовывать свои действия с нормами, принятыми в группе, и избегать действий, которые могут быть рассмотренными как отклонение от них.

 Нормативное влияние это конкретизация более общей проблемы - влияния группы на поведение индивида, которая может быть дифференцирована, как исследование четырех относительно самостоятельных вопросов:

1. влияние нормы группового большинства,
2. нормативного влияния группового меньшинства,
3. последствия отступления индивида от групповых норм,
4. референтных групп особенности.

 Особенно остро стоит проблема принятия системы групповых норм для нового члена группы. Познавая, какими правилами руководствуются члены группы в своем поведении, какими ценностями дорожат и какие взаимоотношения исповедуют, перед новым членом группы встает проблема принятия или отвержения этих правил и ценностей. При этом возможны следующие варианты его отношения к данной проблеме:

1. сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;
2. вынужденное принятие под угрозой санкций группы;
3. демонстрация антагонизма по отношению к группе ( по принципу «белой вороны»);
4. осознанное, свободное отвержение групповых норм и ценностей с учетом возможных последствий (вплоть до ухода из группы).

 Важно иметь в виду, что все эти варианты дают возможность человеку определиться, найти «свое место в группе или в рядах «законопослушных», или в рядах «местных бунтарей».

 Исследования показали, что второй вариант поведения человека по отношению к группе очень распространенный. Вынужденное принятие человеком норм и ценностей группы под угрозой потери этой группы или своего положения в ней получил название конформизма. Начало экспериментов по изучению этого феномена положил американский психолог С.Аш.

 *Конформизм -* это подчинение суждения или действия индивида групповому давлению, возникающее из конфликта между его собственным мнением и мнением группы. Другими словами, человек демонстрирует конформное поведение в ситуации, когда предпочитает выбирать мнение группы в ущерб своему собственному.

 *Конформизм* в общем плане определяется как пассивное, приспособленческое принятие групповых стандартов в поведении, безоговорочное признание установленных порядков, норм и правил, безусловное признание авторитетов. В таком определении конформизм может означать три разные явления:

1. выражение отсутствия у человека собственных взглядов, убеждений, слабохарактерность, приспособленность;
2. проявление одинаковости в поведении, согласие с точкой зрения , нормами, ценностными ориентацией большинства окружающих;
3. результат давления групповых норм на индивида, в результате чего он начинает думать, действовать как остальные члены группы.

 Конформизм повседневно существует в малых группах на работе, в группах по интересам, в семье и воздействует на индивидуальные жизненные установки и изменение поведения.

 Ситуационное поведение индивида в условиях конкретного группового давления называют конформное поведением.

 Степень конформности человека обусловлена и зависит

во-первых, от значимости для него высказываемого мнения - чем оно важнее для него, тем ниже уровень конформности.

Во-вторых, от авторитета тех, кто высказывает те или иные взгляды в группе - чем выше их статус и авторитетность для группы, тем выше конформность членов этой группы.

В-третьих, конформность зависит от количества лиц, высказывающих ту или иную позицию, от их единодушия.

В-четвертых, степень конформности определяется возрастом и полом человека - женщины в целом более конформны, чем мужчины, а дети - чем взрослые.

 Исследования показали, что комфортность - явление неоднозначное, в первую очередь потому, что уступчивость индивида не всегда свидетельствует о действительных переменах в его восприятии. Различают два варианта поведения индивида: - рационалистический, когда мнение изменяется в результате убеждения индивида в чем-то; мотивированный - если он демонстрирует изменения.

 Конформное поведение человека можно рассматривать как негативное по своей сути, означающее рабское, бездумное следование групповому давлению, и как сознательное приспособленчество индивида к социальной группе. Зарубежные исследователи Л.Фестингер, М.Дойч, и Г.Жерард выделяют два типа конформного поведения:

1. внешнее подчинение, проявляющееся в сознательном приспособлении к мнению группы. При этом возможны два варианта самочувствия индивида: 1) подчинение сопровождается острым внутренним конфликтом; 2) приспособление происходит без сколько-нибудь ярко выраженного внутреннего конфликта;
2. внутреннее подчинение, когда часть индивидов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его и за ее пределами. Существуют следующие виды внутреннего подчинения: 1) бездумное принятие неверного мнения группы по принципу «большинство всегда право»; 2) принятие мнения группы посредством выработки собственной логики объяснения сделанного выбора.

Таким образом, конформность к групповым нормам в одних ситуациях позитивный фактор, а в других - негативный. Следование некоторым установленным стандартам поведения важно, а иногда просто необходимо для эффективных групповых действий. Другое дело, когда согласие с нормами группы приобретает характер извлечения личной выгоды и превращается в приспособленчество.

 Конформность - очень важный психологический механизм поддержания внутренней однородности и целостности группы. Это объясняется тем, что данный феномен служит поддержанию группового постоянства в условиях изменения и развития группы. Одновременно он может быть и препятствием развития личности и социальных групп.

 Чтобы определить как влияет мнение меньшинства на группу, проведено много опытов. Некоторое время преобладало мнение, что индивид в основном поддается давлению группы. Но некоторые опыты показали, что исследуемые , имеющие высокий статус, мало меняют свое мнение, и групповая норма отклоняется в их сторону. Если исследуемые в конфликтной ситуации находят социальную поддержку, их настойчивость и уверенность в отстаивании своих идей увеличивается. Важно, чтобы индивид, отстаивая свою точку зрения знал, что он не один.

 Вопреки функционалистической модели группового влияния, интерационистическая модель строиться с учетом того, что в группе под влиянием внешних социальных перемен соотношение сил постоянно меняется, и меньшинство может выступить в группе проводником этих внешних социальных влияний. В связи с этим выравнивается ассиметричность отношений «меньшинство - большинство».

 Термин *меньшинство* в исследованиях используется в буквальном его смысле. Это та часть группы, которая имеет меньше возможности влияния. Но если численное меньшинство сумеет навязать свою точку зрения другим членам группы, то сможет стать большинством. Для влияния на группу, меньшинство должно руководствоваться следующими условиями: последовательность, стойкость поведения, единство членов меньшинства в конкретный момент и сохранность, повторение позиции во времени. Последовательность поведения меньшинства производит заметное влияние, поскольку сам факт стойкости опозиции подрывает согласие в группе . Меньшинство во-первых, предлагает норму, противоположную норме большинства; во- вторых, она наочно демонстрирует, что групповое мнение не является абсолютным.

 Чтобы ответить на вопрос какой тактики должно придерживаться меньшинство и сохранить свое влияние, Г.Мюньи провел эксперимент, общая идея которого состоит в следующем: когда речь идет о ценностной ориентации, группа делиться на большое количество подгрупп со своими разнообразными позициями. Участники подгрупп ориентируются не только на эту группу, а и на другие группы, к которым они относятся (социальные, профессиональные).

 Для достижения компромисса в группе определенное значение имеет стиль поведения ее членов , разделяющийся на регидный и гибкий стиль. Регидный - это бескомпромисный и категорический, схематический и суровый по высказываниям. Такой стиль может привести к ухудшению позиции меньшинства. Гибкий - мягкий в формулировках, в нем проявляется уважение к мнению других, готовность к компромиссам и он является более эффективным. При избрании стиля необходимо принимать во внимание конкретную ситуацию и задачи, которые необходимо решить. Таким образом меньшинство, используя различные методы, может значительно увеличить свою роль в группе и приблизиться к поставленной цели.

 Процессы влияния большинства и меньшинства отличаются формой своего проявления. Большинство проявляет сильное влияние на принятие решения его позиций индивидом, но при этом круг возможный альтернатив для него ограничивается предлагаемых большинством. В этой ситуации индивид не ищет других решений, возможно более правильных. Влияние меньшинства происходит менее сильно, но при этом стимулируется поиск различных точек зрения, дающих возможность к проявлению разнообразных оригинальных решений и повышает их эффективность. Влияние меньшинства вызывает большую концентрацию, познавательную активность членов группы. При влиянии меньшинства во время расхождения взглядов, возникающая стрессовая ситуация сглаживается за счет поисков оптимального решения.

 Важным условием влияния меньшинства является последовательность его поведения, уверенность в правильности своей позиции, логической аргументации. Восприятие и принятие точки зрения меньшинства происходит значительно медленнее и трудней, чем у большинства. В наше время переход от большинства к меньшинству и наоборот, происходит очень быстро, поэтому анализ влияния меньшинства и большинства более полно открывает особенности группового динамизма.

 В зависимости от значимости для человека норм и правил, принятых в группе, выделяются референтные группы и группы членства. Для каждого индивида группа может рассматриваться с точки зрения его ориентации на групповые нормы и ценности. Референтная группа - это группа, на которую ориентируется человек, чьи ценности, идеалы и нормы поведения он разделяет. Иногда референтная группа определяется как группа, в которой человек стремиться быть или сохранить членство. Референтная группа оказывает существенное влияние на формирование личности, ее поведение в группе. Это объясняется тем, что принятые в группе стандарты поведения, установки, ценности выступают для индивида в качестве неких образцов, на которые он опирается в своих решениях и оценках. Референтная группа для индивида может быть положительной, если она побуждает быть принятым в нее, или хотя бы добиться отношения к себе, как члену группы. Негативная референтная группа - это группа, которая побуждает индивида выступать против нее, или с которой он не хочет иметь отношений как член группы. Нормативная референтная группа является источником норм поведения, установок ценностных ориентаций для индивида. Часто встречаются случаи, когда человек выбирает за нормативную не реальную группу, где он учиться и работает, а воображаемую группу, стающую для него референтной. Существует несколько факторов, определяющих эту ситуацию:

1. Если группа не обеспечивает достаточно авторитета своим членам, они будут выбирать внешнюю группы, имеющую больший авторитет, чем собственная.
2. Чем больше изолирована личность в своей группе, чем ниже ее статус, тем вероятней ее выбор как референтной группы, где она ожидает иметь сравнительно высший статус.
3. Чем больше возможности имеет индивид, чтобы изменить свой социальный статус и групповую принадлежность, тем больше вероятность выбора группы с высшим статусом.

 Необходимость исследования референтных групп определяется следующими факторами:

1. Референтные группы - это всегда система эталонов для выбора и оценки индивидом своих поступков и поведения других людей или событий.
2. Группа становится референтной, если индивиду близки ее ценности, цели, нормы и он стремится придерживаться ее требований.
3. С помощью референтных групп личность интерпретирует социальные нормы, устанавливая для себя границы допустимого, желаемого или недопустимого.
4. Ожидание членов рефкрентной группы для человека является критерием оценки своих поступков, побуждает его к самоутверждению, самообразованию.
5. Референтные группы влияют на характер отношений индивида с социальным окружением, побуждая выбор желаемого круга общения.
6. С помощью референтных групп формируется определенный тип поведения личности, осуществляется социальный контроль за его поведением, поэтому в целом референтные группы - необходимый фактор социализации личности.

 «*Человек в группе не является самим собой: он - одна из клеточек организма, столь же отличающаяся от него, как клаточка вашего тела отличается от вас»*  **(Д.Стейнбек, американский писатель)**

Литература:

Н.М.Ануфриева, Т.Н.Зелинская, Н.Е.Зелинский Социальная психология -К.: МАУП, 1997

М.Н.Корнев, А.Б.Коваленко. Социальная психология - К. 1995

А.А.Малышев. Психология личности и малой группы. -Ужгород, Инпроф, 1997.