

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Архангельской области «Архангельский государственный многопрофильный колледж»

**Модуль 1. Социальная психология**

**ТЕМА 1.3 ЛИЧНОСТЬ В ГРУППЕ**

**Основные вопросы темы:**

1. Виды отношений в группе

2. имплицитная теория личности

3. Эффекты социального восприятия

**1. Виды отношений в группе**

Социальная психология рассматривает личность как взаимодействующий и обобщающий субъект. Это качество личности проявляется, когда она существует в реальном социальном окружении, конкретной группе.

Включение индивида в совместное бытие с другими людьми может происходить как закономерно, так и случайно. Например, индивид закономерно включается в жизнь семьи в силу появления на свет от родителей. Случайно он становится членом другой группы благодаря тому, что начинает контактировать с некоторыми представителями этого сообщества. Но для того, чтобы личность стала членом группы, она должна быть принята ею. Равноправным членом группы субъект становится только тогда, когда его действия и поведение оцениваются как полезные для группы.

Принадлежность личности к группе основана на наличии у неё общего признака, присущего всей группе. Таким общим признаком могут быть профессия, пол, возраст, место проживания, а также наличие общих интересов, увлечений, взглядов, культурных и духовных ценностей и т.д. Общность – это основной признак, лежащий в основе всех групповых объединений людей.

Виды отношений в группе

*Аффективные отношения* построены на чувствах приязни и неприязни, симпатии и антипатии, которые люди испытывают друг к другу.

*Рефлексивные отношения* строятся на сознательном анализе положения каждого человека в группе и определяют форму поведения каждого с каждым: уважительную – с уважаемым членом коллектива, снисходительно-презрительную – с отвергаемым.

*Волевые или управленческие отношения* предполагают подчинение, влияние одного человека на другого. В основе такого влияния могут быть принуждение, уважение, признание, долг, обязанность, сочувствие и т.п.

**2. Имплицитная теория личности**

Имплицитные теории личности – это неосознаваемые и предполагаемые представления, которые у нас есть о себе и других людях. Они формируются на основе наших личных опытов, взаимодействий с окружающими и культурными влияниями.

Имплицитные теории личности могут включать в себя убеждения о том, какие черты характера и способности мы считаем важными, какие поведенческие стереотипы мы применяем к определенным группам людей, и какие ожидания мы имеем от себя и других.

Одной из особенностей имплицитных теорий личности является то, что они могут быть неосознаваемыми и автоматическими. Мы часто не задумываемся о том, какие представления у нас есть о себе и других, но они все равно влияют на наше поведение и восприятие.

Имплицитные теории личности могут быть полезными, так как они помогают нам быстро ориентироваться в социальных ситуациях и принимать быстрые решения. Однако, они также могут быть ограничивающими, так как могут приводить к стереотипному мышлению и предубеждениям.

Имплицитные теории личности имеют несколько *основных свойств*, которые определяют их сущность и влияние на наше поведение и восприятие:

1. Неосознанность. Имплицитные теории личности обычно не осознаются нами сознательно. Они скрыты в нашем подсознании и формируются на основе наших жизненных опытов, воспитания, культурных норм и стереотипов. Мы не задумываемся о том, какие представления у нас есть о себе и других, но они все равно влияют на наше поведение и восприятие.

2. Автоматичность. Имплицитные теории личности работают автоматически и мгновенно. Они активируются без нашего участия и влияют на наше восприятие и оценку других людей. Например, если у нас есть имплицитная теория, что люди с определенной внешностью или профессией недостойны доверия, мы можем автоматически проявлять предубеждение к таким людям.

3. Устойчивость. Имплицитные теории личности обычно устойчивы и трудно изменяются. Они формируются на протяжении длительного времени и укореняются в нашем подсознании. Даже если мы осознаем негативные последствия таких теорий, изменить их может быть сложно, так как они становятся частью нашей системы убеждений и восприятия.

4. Влияние на поведение. Имплицитные теории личности могут оказывать сильное влияние на наше поведение. Они могут влиять на наши решения, предпочтения, отношения и взаимодействия с другими людьми. Например, если у нас есть имплицитная теория, что люди из определенной социальной группы неспособны к успеху, мы можем не давать им равные возможности или не верить в их способности.

Имплицитные теории личности могут быть полезными, так как они помогают нам быстро ориентироваться в социальных ситуациях и принимать быстрые решения. Однако, они также могут быть ограничивающими, так как могут приводить к стереотипному мышлению и предубеждениям.

Имплицитные теории личности могут оказывать значительное влияние на нашу жизнедеятельность, включая наше поведение, мышление и взаимодействие с другими людьми. Вот некоторые основные аспекты, которые следует учитывать:

1. Самооценка и самопредставление. Имплицитные теории личности могут влиять на нашу самооценку и самопредставление. Если мы верим в отрицательные стереотипы о себе или о своей группе, это может привести к низкой самооценке и ограниченным возможностям для развития.

2. Поведение и выборы. Имплицитные теории личности могут влиять на наше поведение и выборы. Если мы верим, что определенные группы людей неспособны к успеху или не заслуживают равных возможностей, мы можем не давать им шансов или не верить в их способности. Это может привести к неравенству и ограниченным возможностям для развития.

3. Межличностные отношения. Имплицитные теории личности могут влиять на наши межличностные отношения. Если мы верим в стереотипы о других людях, это может привести к предубеждениям и дискриминации. Мы можем относиться к людям из определенных групп с недоверием или несправедливо оценивать их.

4. Принятие решений. Имплицитные теории личности могут влиять на наше принятие решений. Если мы верим в стереотипы о людях, это может привести к предвзятому мышлению и ограниченному восприятию информации. Мы можем принимать решения на основе предубеждений, а не на основе объективных фактов.

5. Развитие и рост. Имплицитные теории личности могут ограничивать наше развитие и рост. Если мы верим в отрицательные стереотипы о себе или о своей группе, мы можем не стремиться к достижению своих целей или не искать новые возможности для развития. Это может привести к стагнации и упущению потенциала.

В целом, имплицитные теории личности могут иметь глубокое влияние на нашу жизнедеятельность. Понимание и осознание этих теорий помогает нам стать более осознанными и критическими в отношении своих собственных представлений и поведения, а также в отношении взаимодействия с другими людьми.

***Примеры имплицитных теорий личности***

Имплицитные теории личности могут проявляться в различных ситуациях и взаимодействиях с другими людьми. Вот несколько примеров:

*“Люди, которые выглядят успешно, обязательно счастливы”*

Эта имплицитная теория личности предполагает, что успех и счастье неразрывно связаны. Люди, которые выглядят успешно, будут автоматически счастливыми и удовлетворенными. Это может привести к тому, что мы стремимся к достижению внешнего успеха, не обращая внимания на свои внутренние потребности и счастье.

*“Тихие люди всегда скрывают что-то”*

Эта имплицитная теория личности предполагает, что люди, которые не проявляют активность и не говорят много, всегда что-то скрывают или имеют негативные черты характера. Это может привести к предубеждениям и неправильным суждениям о людях, которые просто предпочитают быть более сдержанными и интровертированными.

*“Умные люди не нуждаются в помощи”*

Эта имплицитная теория личности предполагает, что люди с высоким интеллектом всегда справляются сами и не нуждаются в помощи или поддержке. Это может привести к тому, что мы не просим помощи, когда она действительно нужна, или не оказываем поддержку другим людям, думая, что они сами справятся.

*“Люди, которые совершают ошибки, неспособны к успеху”*

Эта имплицитная теория личности предполагает, что люди, которые делают ошибки или неудачи, неспособны достичь успеха. Это может привести к страху перед неудачей и избеганию новых возможностей, чтобы не совершить ошибку. В результате мы ограничиваем свой потенциал и прогресс.

Это лишь некоторые примеры имплицитных теорий личности, которые могут влиять на наше мышление и поведение. Важно осознавать эти теории и анализировать их влияние на нашу жизнедеятельность, чтобы быть более осознанными и гибкими в своих убеждениях и действиях.

Изменение имплицитных теорий личности может быть сложным процессом, но сознательное усилие и практика могут помочь вам преодолеть ограничения, которые они накладывают на вашу жизнь. Вот несколько шагов, которые могут помочь вам изменить свои имплицитные теории личности:

Изменение имплицитных теорий личности требует времени, терпения и постоянной практики. Но сознательное усилие и открытость к новым возможностям могут помочь вам раскрыть свой потенциал и достичь большего в жизни.

Таблица - Имплицитные теории личности

| Свойство | Определение | Пример |
| --- | --- | --- |
| 1. Неосознанность | Имплицитные теории личности являются неосознанными и неявными убеждениями, которые формируются в нашем подсознании и влияют на наше поведение и восприятие окружающего мира. | Некоторые люди могут иметь неосознанные представления о том, что успешные люди всегда жестки и агрессивны. |
| 2. Устойчивость | Имплицитные теории личности обычно являются стабильными и трудноизменяемыми, поскольку они формируются на основе наших предыдущих опытов и убеждений. | Человек, который всегда считал, что он неспособен к успеху, может иметь устойчивую имплицитную теорию личности о своей некомпетентности. |
| 3. Влияние на поведение | Имплицитные теории личности могут оказывать сильное влияние на наше поведение, мотивацию и выборы в жизни. | Человек, который верит, что он неспособен к успеху, может избегать новых вызовов и возможностей из-за своей имплицитной теории личности. |
| 4. Изменение | Имплицитные теории личности могут быть изменены через осознание и работу над собой, а также через новые положительные опыты и подтверждения. | Человек может изменить свою имплицитную теорию личности о своей некомпетентности, если начнет получать положительные результаты и подтверждения своих способностей. |

Имплицитные теории личности являются неосознаваемыми представлениями о себе и других людях, которые влияют на наше поведение и принятие решений. Они формируются на основе наших жизненных опытов, общения с окружающими и социокультурных факторов. Имплицитные теории личности могут быть положительными или отрицательными, и они могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на нашу жизнь.

Основные свойства имплицитных теорий личности включают автоматическое активирование, стабильность, субъективность и влияние на восприятие и оценку других людей. Они могут влиять на наше самооценку, межличностные отношения, выбор профессии и достижение целей.

Изменение имплицитных теорий личности возможно через осознание и анализ своих убеждений, работу с негативными стереотипами и предрассудками, а также через практику новых позитивных мыслей и поведений.

Понимание и осознание имплицитных теорий личности помогает нам лучше понять себя и других людей, а также принять более осознанные и гармоничные решения в жизни.

**3. Эффекты социального восприятия**

*Эффект ореола* — это распространение первичной общей оценки человека на восприятие его поступков и личностных качеств. Если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем все его поведение, черты и поступки начинают переоценивать в положительную сторону. Таким образом, получаемая информация о каком-либо человеке накладывается на тот образ, который был создан заранее и возникает эффект положительного или отрицательного ореола. В основе эффекта ореола лежат механизмы, обеспечивающие при недостатке информации о человеке, необходимой для успеха какой-либо деятельности, ее упрощение и отбор. Часто первое впечатление друг о друге оказывается неправильным. Тем не менее первичное восприятие иногда оказывается правильным. Это помогает быстрому и эффективному настрою людей в общении друг с другом, правильному и эффективному взаимодействию в различных ситуациях.

*Эффект первичности* — это более высокая вероятность припоминания нескольких первых элементов расположенного в ряд материала по сравнению со средними элементами. Этот эффект заключается в том, что при встрече с новым человеком в течение первых 3—5 минут формируется наше впечатление о нем, определяется образ и наше отношение к этому человеку. Таким образом, информация, полученная ранее, воспринимается как более значимая и оказывает большее влияние на общее впечатление о человеке, а вся последующая информация о нем уже не оказывает на нас особого влияния и практически не меняет наших взглядов. Эффект первичности настолько силен, что, если человеку захочется изменить отношение к себе, ему придется приложить очень много усилий.

*Эффект новизны* заключается в том, что на отношение к хорошо знакомому человеку оказывает влияние самая свежая, последняя информация о нем, а по отношению к новому человеку более важна первая информация.

*Эффект стереотипности*. Эффект стереотипности выражается в упрошенном и схематичном, но устойчивом представлении о чем-либо. Стереотипы стихийно складываются в условиях дефицита информации либо неспособности индивида интерпретировать ее адекватно. Стереотип никогда не бывает истинным, он всегда содержит тенденциозные, заранее заданные характеристики явления, поэтому всегда неадекватен ему.

*Эффект проекции* проявляется, когда мы приписываем человеку, приятному для нас, свои собственные достоинства, а неприятному, наоборот, недостатки, т.е. выявляем у других именно те черты, которые представлены у нас.

Так же выделяют *эффект влияния авторитетов*, заключающийся в том, что авторитетное мнение и высказывание о ком-либо не подвергается сомнению, принимается «на веру.

И последний эффект — *эффект красоты*. Внешняя привлекательность оказывает особое влияние на формирование первого впечатления о человеке. Человеческая психика воспринимает красоту как важный элемент установления и развития межличностных отношений.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Перечислите виды отношений в группе.

2. Дайте понятие имплицитной теории личности. В чем заключаются её недостатки?

3. Назовите основные эффекты социального восприятия.