

Государственное образовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа №574

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ПОДЧИНЕНИЯ Кому и когда готовы подчиняться люди



Работу выполнила ученица 7 класса «А»
Ворожцова Виктория.

Руководитель – Вечерина Наталья Ивановна.

г. Москва

Введение

Я заинтересовалась темой «Основы психологии подчинения» потому что мне было очень интересно узнать об этом. Кому, когда подчиняются люди? Чтобы узнать об этом побольше, я сделала этот проект и хочу поделиться им с вами. Итак начнем...

Цель: Изучить психологический феномен «подчинение» на основе анализа теоретических источников.

Объект изучения: Психологические феномены «подчинение».

Предмет изучения: Психологические механизмы подчинения.

Методы: Анализ теоретических источников.

Афоризмы

Задача жизни не в том, чтобы быть на стороне большинства, а в том, чтобы жить согласно с внутренним, сознаваемым тобой законом. Аврелий Марк Антонин (121-180) – римский император, философ.



Кто умеет владеть собою, тот может повелевать людьми.
Вольтер .



Высшее доказательство любви — это подчинение воле того, кого любишь. Мольер.



Основы психологии подчинения

Любое человеческое сообщество, начиная от супружеской пары и кончая большими социальными группами, организовано по иерархическому принципу. Иначе говоря, в нем всегда существуют отношения господства и подчинения, одни люди навязывают свою волю другим.

Отношения эти переплетаются между собой: тот, кто командует в одной группе (например, в семье) сплошь и рядом оказывается исполнителем, а то и рабом в другой (например, в партии).



Подчинение и

одиночество



Разочаровываясь в других
людях, мы пытаемся обрести
душевный комфорт

в одиночестве.

Грубейшая ошибка. Это только
усиливает страдания, приводит
к неврозу, вызывает еще
большее раздражение.

Почему?

Все просто: в одиночестве
некому подчиняться и некого
подчинять. А человек —
существо социальное.
И то и другое ему необходимо.
Как важно, когда тебя кто-то
ждет. Всегда ждет. Когда тебе
кто-то рад. Всегда рад.

Подчинение и

власть

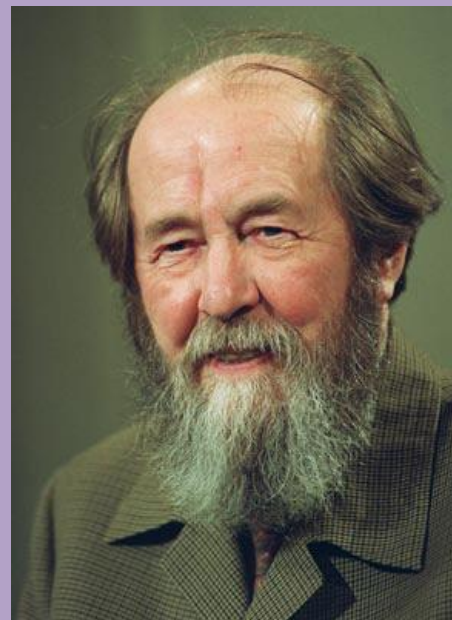
Очевидно, что не может существовать равенства между людьми ни в экономическом, ни в физическом, ни в психологическом плане. Система власти и подчинения свойственна любому сообществу и, вероятно, является единственно целесообразной, обеспечивающей выживаемость сообщества. Следовательно, вопрос лишь о формах власти и формах подчинения. Власть и подчинение, господство и покорность находятся в диалектическом единстве, о чем так убедительно рассказывает Карен Хорни в своих работах .



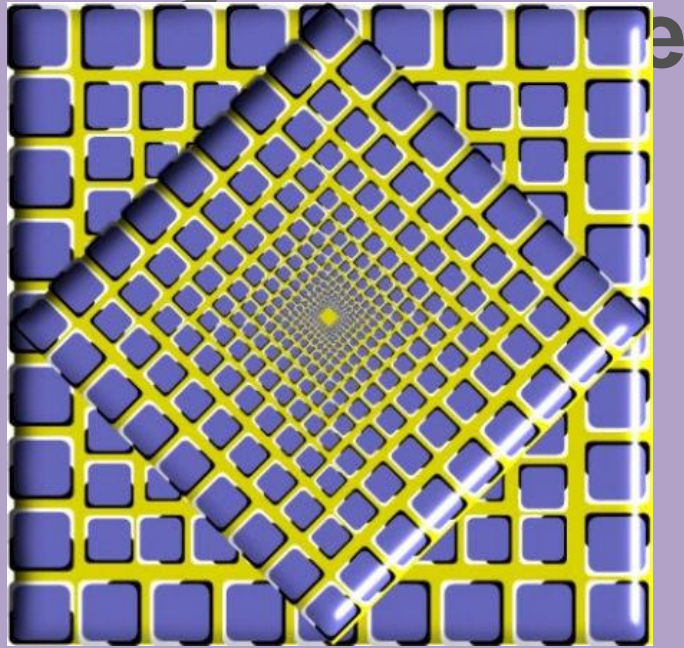
Свобода

Мы знаем множество людей, сохранивших свободу духа тогда, когда была отнята свобода тела.

Именно поэтому включена в хрестоматию работа психолога Б. Беттельхейма. Это удивительный человеческий опыт, опыт конструктивного подчинения, выживания души в нечеловеческих условиях немецкого концлагеря.



Свобода - иллюзия или



Не является ли свобода нашей иллюзией или заблуждением? Мы никогда не узнаем этого наверняка; однако, если даже вера в человеческую свободу только иллюзия, это все-таки самая полезная из всех иллюзий. Неважно, насколько плохо идут дела, пока есть надежда на изменения, основанная на возможности действовать самому вместо того, чтобы ждать помощи от кого-то. С такой системой взглядов существует гораздо меньше шансов испытать чувство бессилия.

Лидерст

Лидерство в XXI веке — это в первую очередь, осознание своей уникальности, а не поиск «чудодейственных рецептов», позволяющих возвыситься над другими. Лидерские качества нужны не только политическим вождям и руководителям корпораций. Умение активно воздействовать на социальную реальность — это основа любого успешного бизнеса, любой успешной карьеры, общественной или научной деятельности. Кто сказал, что лидером надо родиться? Лидерский ресурс может развить почти каждый человек.



Подчинен ие



Почему все-таки люди подчиняются друг другу? Будь то коллеги по работе, друзья, родные или руководитель и подчиненный. Почему мы выполняем просьбы, оказываем услуги друг другу?

1. Потому что зависят от чужого мнения
2. Потому что боятся (физической расправы, быть осмеянными, что разлюбят и прочее)
3. Потому что их так воспитали с детства - подчиняться (например, общественному авторитету или вышестоящему)

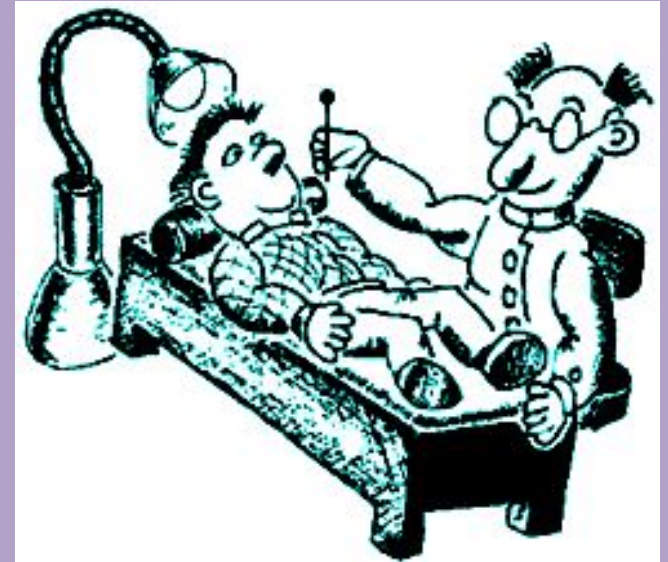
Эксперимент Милгрэма

В своем эксперименте, проведенном в 1961 году, Милгрэм пытался прояснить вопросы: до какой степени подчинения могут прийти обычные люди под давлением авторитета и насколько сильные страдания готовы причинить обыкновенные люди другим, совершенно невинным людям, если они получают соответствующие приказы.



Экспериме нт

В эксперименте была продемонстрирована неспособность испытуемых открыто противостоять «начальнику» (в данном случае исследователю, одетому в лабораторный халат), который приказывал им выполнять задание, несмотря на сильные страдания, причиняемые другому участнику эксперимента (в реальности профессиональному актеру).



Экспериме



впервые в ИП РАН!
17 октября 2007 г., среда, 13.30 – 16.20
Большой конференц-зал

в рамках спецкурса
**Психологические механизмы деструктивной
повиновенности легитимным авторитетам**
(ТУПН, V-й курс)

демонстрация в русском переводе и обсуждение документального фильма
Стэнли Милгрэма (1933 – 1984)

«Повиновенность»
(«OBEDIENCE», США, 1965)

Знаменитые эксперименты, снятые скрытой камерой

Впервые в России фильм был показан в 1993 году
сначала в РГГУ (Москва), а затем по 2-м каналам ТВ «Останкино»
На русский язык переведен *Еленой Басмаковой* под научной редакцией *А.Я. Воронова*
Фильм демонстрирует и комментирует
доцент Государственного Университета Природы, Общества и Человека «Дубна»
А. Я. Воронов

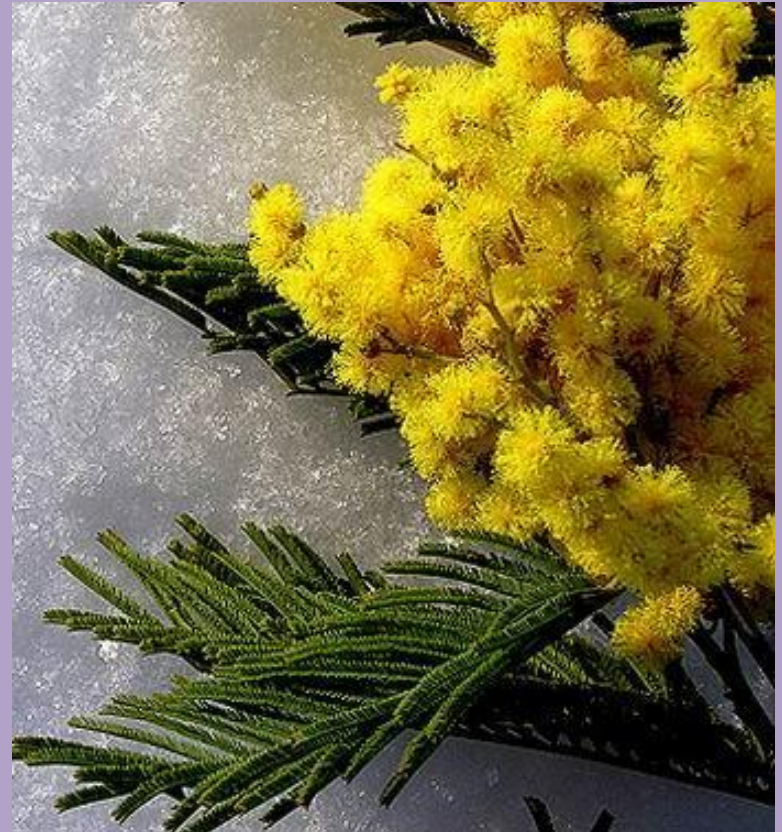
Приглашаем всех желающих!

Результаты эксперимента показали, что необходимость повиновения авторитетам укоренена в человеческом сознании настолько глубоко, что испытуемые продолжали выполнять указания несмотря на моральные страдания и сильный внутренний конфликт.

Чувствительно

СТЬ

Чувствительность к другим людям проявляется в способности людей сочувствовать другим, принимать близко к сердцу их проблемы, в умении поставить себя на место другого и т.п. Люди, обладающие такими чертами индивидуальности, хорошо воспринимаются в коллективе и стремятся к общению с людьми.



Стабильно



Стабильность в поведении человека играет большую роль в установлении его взаимоотношений с окружением. Если человек стабилен, ответствен и в целом предсказуем, то окружение воспринимает его положительно.

Если же он постоянно неуравновешен, капризен и склонен делать непредсказуемые шаги, то коллектив негативно реагирует на такого человека.

Самооцен

Самооценка, т.е. то, как люди смотрят на свое поведение, возможности, способности, внешность и т.п., оказывает сильное влияние на поведение человека.



Самооценка

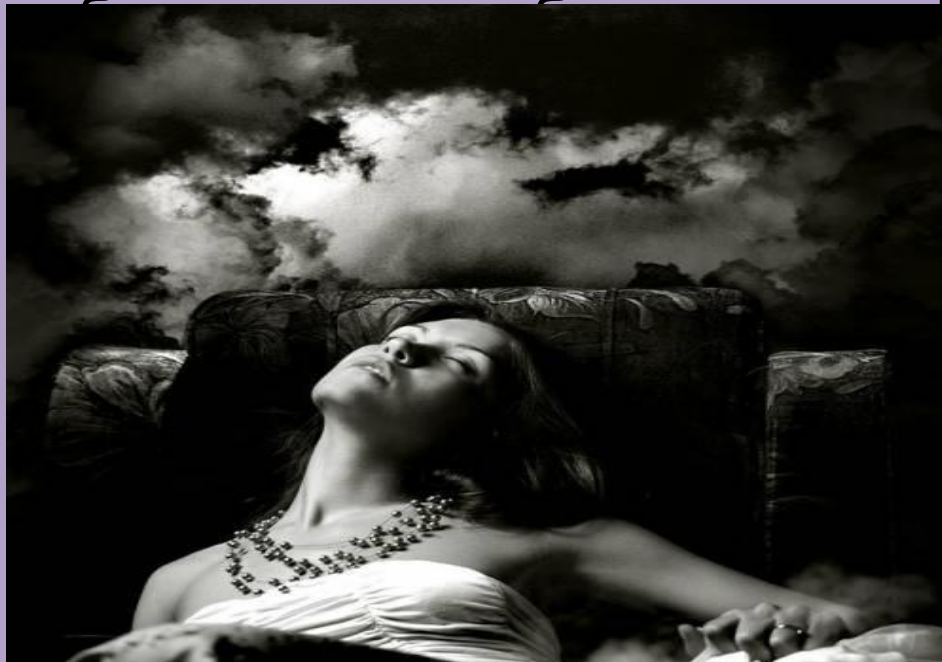
У тебя явно завышена

Люди с более высокой самооценкой обычно добиваются большего в жизни, так как они ставят перед собой более высокие цели и стремятся решать более сложные задачи. В то же время люди с низкой самооценкой очень часто ставят себя в зависимое положение и легко подчиняются людям с более высокой самооценкой.

Восприятие

риска

Восприятие риска является важной поведенческой характеристикой, наглядно отражающей индивидуальность человека. Люди, склонные к риску, меньше времени затрачивают на принятие решений и готовы принимать решения с меньшим количеством информации. При этом результат решения отнюдь не обязательно хуже, чем у тех, кто скрупулезно готовит решение и собирает больше информации.



Догматиз

М

Догматизм обычно является чертой характера индивидов с ограниченным взглядом. Догматики видят окружение как сосредоточение угроз, ссылаются на авторитеты как на абсолюты и воспринимают людей по тому, как они относятся к догмам и абсолютным авторитетам. Обычно догматиками бывают люди, обладающие авторитарными чертами характера.



Комплексность осознаний

Комплексность осознания явлений как характеристика индивидуальности человека отражает его способность разлагать познаваемое явление на части и интегрировать, синтезировать общие представления или заключения об осознаваемом явлении. Люди с высокой комплексностью осознания проявляют большие способности к обработке информации, рассматривают большее количество альтернатив и принимают более комплексные решения, чем люди с низкой комплексностью осознания.



Сфера контроля

Люди, которые лучше контролируют свои действия, более ориентированы на достижение результатов, более активны, более удовлетворены своей работой называются интроверты. Им нравится неформальный стиль управления, они любят воздействовать на других, но не любят воздействовать на себя, любят занимать руководящие позиции. А люди, которых называют экстраверты предпочитают формальные структуры, предпочитают работать под директивным руководством. Если же они занимают руководящие позиции, то широко используют методы силового воздействия.

Источники информации

1. psyfactor.org/lider_curs.htm
2. www.vapp.ru/docs/psygosp/fromm/
3. fictionbook.ru/.../read_online.html?page=1
4. litvak.ru/knigi/komandovat_ili_podchinyatsya/
5. www.tdcom.com.ua/rus/downloads/leader.pdf
6. shulenina.narod.ru/Ucheb/Shestopal/gl_9.html
7. www.tds.net.ru/forum/index.php?showtopic=1070
8. www.dis.ru/forum/index.php?topic=12170.0
9. www.markus.spb.ru/biblioteka/muhin.shtml
10. 1001.vdv.ru/arc/gd/issue38/
11. ankon.by.ru/f2old4.htm