1. Начнем с того, что я принадлежу к таким основным социальным группам как Русский, молодой человек, студент, проживающий в Сибири.

Принадлежность к данным социальным группам позволяет мне получить отсрочку от срочной службы в армии, неотъемлемой части проживания в Российской федерации, помимо этого из-за того, что я студент, проживающий в северном районе я получаю повышенные пособия от университета.

* 1. Социальная фасилитация — эффект, при котором человек более успешно выполняет поставленные задачи в присутствии других людей, чем в одиночку.

Экспериментально было доказано, что в присутствии посторонних люди, переживающие стресс, больше потеют, у них учащаются дыхание и пульс, больше напрягаются мышцы и заметнее поднимается артериальное давление. Участники экспериментов при наблюдателях быстрее решали простые примеры на умножение и вычеркивали из текста определенные буквы. Однако в определенных ситуациях посторонние люди мешали. Так, в присутствии наблюдателей студенты быстрее справлялись с легким лабиринтом и дольше – с трудным.

Возьмем, например, обучение. Обучатся чему-нибудь новому легче если в этом процессе задействовано больше 1 человека.

* 1. Социальная леность — тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

Эксперименты проводились над группой, состоящей из шести индивидов, рассаженных полукругом. Участники эксперимента были с завязанными глазами и с наушниками. Через наушники группе испытуемых транслировались оглушительные овации и крики. Участники были лишены возможности слышать свои или чужие крики и аплодисменты. По сценарию эксперимента участники группы должны были кричать или аплодировать «изо всех сил» в одиночку либо вместе с другими. Предполагалось, что каждый из участников будет кричать громче, поскольку будут чувствовать себя раскованно. В реальности социальная леность проявила себя в полной мере: в группе испытуемые, крича или аплодируя, производили в три раза меньше шума, нежели каждый из них в отдельности. Однако, по мнению самих участников эксперимента, в обоих случаях они «выкладывались» одинаково.

Возьму исторический пример, когда в СССР начали вводить сельхозы, находились люди, которые начинали работать меньше.

* 1. Групповая поляризация — психологический феномен расхождения по разным полюсам мнений участников дискуссии во время принятия группового решения.

Теория основывается на факте информационного влияния на каждого участника дискуссии. Считается, что во время обсуждения спорных вопросов дискутирующие высказывают свои точки зрения, и их мнения и знания объединяются в один общий «банк знаний». То есть, во время дискуссий высказывается много аргументов относительно разных точек зрения. В том случае, если у участника есть сложившееся мнение, он выбирает аргументы из «банка знаний», которые доказывают его правоту и за счёт этого принимает прочную позицию, расположенную у одного из полюсов.

Различные политические и идеологические споры.

* 1. Огруппленое мышление – режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна сбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий.

Одним из примеров является запуск «Челленджера». Инженеры из фирмы «Мортон Тиокол», изготовившей твердотопливных ускоритель челнока, возражали против запуска из-за угрозы отказа оборудования вследствие низкой температуры воздуха, так как полагали, что мороз сделает резиновые уплотнители между четырьмя секциями ускорителя слишком хрупкими, чтобы выдержать давление раскаленных газов. За несколько месяцев до планируемого пуска ведущие специалисты фирмы в докладной записке предупреждали об этом. В телефонных дебатах в ночь перед стартом инженеры доказывали свою правоту менеджерам своей компании и сотрудникам НАСА, стремившимся осуществить давно откладываемый проект. В результате в руководстве НАСА возникла иллюзия неуязвимости, более того, сработал и групповой конформизм – одному из инженеров было предложено «снять свою инженерную кепку и надеть шляпу менеджера». Для создания иллюзии единомыслия руководитель «Тиокола» провел голосование только среди менеджеров, игнорируя инженеров. И, наконец, благодаря «умохранителям» руководители НАСА приняли решение, ничего не зная ни о сомнениях, ни о тревожной информации.