

## КОНФОРМИЗМ И КОНФОРМНОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОДРОСТКОВ

Ярмиев И.З.<sup>1</sup>, Ярмиев А.З.<sup>2</sup>, Мавлюдова Л.У.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Казанский Федеральный университет, Казань, e-mail: yarmiev82@gmail.com, laila.ma@mail.ru;

<sup>2</sup>Институт Развития и Образования, Казань, e-mail: zalmaz1995@gmail.com;

---

В данной статье рассматривается конформизм как психологическая особенность индивида, свойственная в разной степени каждому человеку. Конформизм – термин, обозначающий адаптационное принятие готовых стандартов поведения под влиянием других людей. Феномен конформизма интересует человечество уже не одно десятилетие. Учеными были исследованы различные группы людей, результатом исследования стало определение большой процентной доли людей, которые могут подчинить свое поведение требованиям других людей. Психологи рассматривают конформность как социальную категорию, неотделимую часть любой личности, тогда как конформизм – это социальная категория, она проявляется в процессе адаптации индивида к социальным условиям. Среди положительных черт конформного поведения можно выделить: сплочение коллектива в кризисных ситуациях, мгновенную адаптацию человека в социуме и сохранение традиций, норм и правил. Но имеются и негативные воздействия, такие как неспособность человека самостоятельно принимать решения, потеря своего «Я», появление личностных комплексов и др. На проявление конформности влияют множество факторов, например уровень интеллекта, самооценка, социальные характеристики личности, уровень компетентности индивида и половозрастные характеристики. Согласно литературным данным, конформное поведение ярко выражается в школьном возрасте, поэтому в статье рассматривается конформизм среди школьников.

---

Ключевые слова: конформное поведение, психология, личность, конформность, конформизм, социальный феномен.

## CONFORMITY AND CONFORMITY AS SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF ADOLESCENTS

Yarmiev I.Z.<sup>1</sup>, Yarmiev A.Z.<sup>2</sup>, Mavlyudova L.U.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Kazan Federal University, Kazan, e-mail: yarmiev82@gmail.com, laila.ma@mail.ru;

<sup>2</sup>Institute for Development and Education, e-mail: zalmaz1995@gmail.com

---

This article discusses the issues of conformity as a psychological feature of the individual, which is inherent in varying degrees to each person. Conformism is a term denoting the adaptive acceptance of ready-made standards of behavior under the influence of other people. The phenomenon of conformism has been of interest to mankind for more than a decade. Scientists have studied various groups of people, the results of the study was the definition of a large percentage of people who can subordinate their behavior to the requirements of other people. Psychologists consider conformity as a social category, an inseparable part of any personality, while conformity is a social category and manifests itself in the process of an individual's adaptation to social conditions. Among the positive features of conformal behavior, one can single out: team building in crisis situations, instant adaptation of a person in society and the preservation of traditions, norms and rules, but there are also negative effects, such as a person's inability to make decisions independently, the loss of one's "I", the appearance of personal complexes and etc. On the significant conformity of multiple choices, for example, the level of intelligence, self-esteem, social characteristics of the individual, the level of competence of the individual and gender and age characteristics. According to the literature, conformal behavior is pronounced at school age, so the article follows conformism among schoolchildren.

---

Keywords: conformal behavior, psychology, personality, conformity, conformism, social phenomenon.

Нам всем известно, что человек является биосоциальным существом, он рождается и живет среди других людей. В повседневной жизни людям приходится принимать важные решения в выборе своего поведения, но не всегда субъект принимает их самостоятельно.

Одним из мощных способов влияния на поведение и принятие решений является конформность.

Многие социальные психологи сходятся во мнении, что конформизм – это определенная форма поведения личности, когда поведение зависит от мнения индивида, лидера или группы людей. При этом поведение человека становится устойчивым и ситуативным [1]. В первом случае поведение и решения индивида зависят от определенных обстоятельств, во втором случае конформизм приобретает устойчивую форму и превращается в постоянную черту характера, в данном случае проявляется феномен конформности. При конформном поведении человек не идентифицирует данную черту своей личности как нечто навязанное извне, то есть человек может и не понять, что принятие решений и в целом поведение в обществе зависят от социума. Феномен конформности в той или иной мере присущ всем людям, так как данный процесс лежит в основе эволюции, социализации и адаптации людей в обществе [2].

Итак, конформность разделяется на два типа:

- внутренняя конформность, когда человек действительно принимает мнение и позицию других людей;
- внешняя конформность, когда человек демонстрирует принятие мнения большинства, но при этом он остается при своем мнении. Это явление можно назвать общественной мимикрией, когда человек вербально выражает согласие, но на самом деле он вовсе не согласен с мнением других людей. Обычно происходит во избежание конфликтных или спорных ситуаций [3].

Также конформность классифицируется по степени проявления. Герберт Кельман выделил три разновидности конформного поведения, которые качественно отличаются друг от друга: идентификация, подчинение, интернализация [4].

В процессе развития человек всегда по-разному воспринимает ценности, нормы и правила определенной группы и общества, исходя из этого строится собственная модель поведения. Вопрос, насколько эта модель поведения соответствует общепринятым требованиям и нормам, как влияет на развитие общества и на личностное развитие самого индивида, волнует многих ученых-психологов уже более 50 лет. Данная проблема касается современных школьников и студентов вузов, потому что именно молодые люди в целях противостоять стереотипам общества вырабатывают новые конформистские нормы и порядки. Такое конформное поведение может плохо сказываться на устойчивости и целостности общества. Поэтому изучение данной проблемы, а именно способов устранения негативного воздействия конформизма, является актуальным [5].

**Материал и методы исследования**

Из многочисленных исследований Д. Майерса [6] нам известны три причины конформного поведения:

- 1) давление лидера или авторитарной личности может убедить человека в том, что он ошибочно принял свое первоначальное мнение;
- 2) члены группы осознанно или неосознанно стараются избежать осуждения или наказания за несогласие с мнением большинства (особенно это касается подростков, которые хотят показать себя и быть ближе к лидеру);
- 3) неопределенность ситуации и недостаточность информации могут повлиять на решение индивида.

В больших компаниях феномен конформизма играет важную роль, поскольку является одним из мощных механизмов принятия решения. Мы знаем, что современный человек не может быть уверенным во всем, так как всю информацию не может проверить, поэтому и разделяет мнение других людей. В таких случаях человек поддается групповому давлению, ведь большинство не может ошибаться [6].

Человек не всегда принимает позицию и мнение других людей. Иногда давление со стороны других людей вызывает совсем иную реакцию – неконформизм. В данной ситуации человек отказывается разделять позицию группы. Неконформизм может проявляться как индивидуализм и стремление действовать противоположным образом, против людей, которые пытаются навязать свое мнение и против уже принятых обществом норм и правил [7].

Широко известны следующие исследования конформизма и неконформизма:

- эксперимент Музафера Шерифа (1935);
- эксперимент Аша (1951);
- эксперимент Милгрэма (1963);
- исследования Дж. Дарли и Б. Латане (1964) [7].

Именно М. Шериф впервые обратил внимание на явление конформности, пришел к выводу, что групповое обсуждение влияет на индивидуальные оценки определенной ситуации. Участниками его эксперимента были студенты Колумбийского университета. В своем исследовании М. Шериф использовал аутокинетический эффект – иллюзию зрительного восприятия, при котором человек воспринимает в темном помещении неподвижную световую точку как движущуюся. Человеку, который смотрит на эту точку, кажется, что точка как бы скачет на определенное расстояние, и оценка расстояния каждый раз отличается от предыдущего. Задачей испытуемых было измерить расстояние «скачка». Исследование проводилось несколько раз, сначала индивидуально, потом в группе. После каждого этапа исследователь фиксировал показатели испытуемых, поэтому, когда студенты

после группового этапа начали обсуждать свои результаты, у каждого испытуемого уже был готов первоначальный ответ, высказанный им в первом этапе [8].

В результате после совместного обсуждения было выявлено, что студенты начали менять свои первичные показатели, причем в сторону средних значений группы. Таким способом были доказаны влияние группового обсуждения на индивидуальные оценки, а также склонность человека прислушиваться к мнению других людей [8].

В психологии конформность – это состояние, которое проявляется на трех уровнях. Три уровня конформности были предложены американским психологом Келменом Гербертом Чаношем.

- Первый уровень – подчинение. На данном уровне человек подстраивается под других людей только для того, чтобы избежать санкций и получить личную выгоду. Данное поведение изменится, когда прекратится давление со стороны группы или исчезнет положительная реакция от общества.

- Второй уровень – идентификация. На данном уровне индивид старается принимать общественное мнение и хочет поверить в то, что идеи, которым он следует, правильные, потому что он хорошо общается в группе или подчиняется авторитету.

- Третий уровень – интернализация. На данном уровне конформное поведение проявляется устойчивой убежденностью, человек действительно верит и убежден в своей правоте. На человека могут действовать группа людей или какой-то авторитет, но при этом и его личная позиция совпадает с позицией большинства [8].

Конформное поведение проявляется по двум основным причинам: личностным (или внутренним) и социальным (или внешним). Рассмотрим каждую причину подробнее [8].

Внутренние причины конформного поведения:

- 1) врожденная склонность, то есть у человека может быть генетическая предрасположенность к тому, чтобы принимать мнение большинства;
- 2) воспитание: если родители полностью контролировали своего ребенка, тогда во взрослом возрасте он сохраняет данную модель поведения и будет всегда прислушиваться к мнению других. Также на проявление конформного поведения ребенка влияет школьное и религиозное воспитание;
- 3) страх внимания: многие не любят, когда их хвалят, либо слишком болезненно воспринимают критику со стороны других людей. Такие люди стараются не привлекать к себе внимания и сливаются с толпой, чтобы «быть как все»;
- 4) лень: ленивые склонны к конформному поведению, они не хотят анализировать, думать, выдвигать свою гипотезу или принимать какие-то решения, поэтому за них решение принимает другой человек;

5) низкая самооценка: когда у человека заниженная самооценка, тогда он будет сомневаться в своих действиях, поэтому принимать решение других ему намного проще.

Социальные причины конформизма:

1) влияние лидера. Такое поведение характерно для многих людей, потому что стремление следовать за человеком с лидерскими качествами заложено в наших генах и в природе;

2) давление коллектива. Общество и группа людей часто ведут себя агрессивно по отношению к людям, которые думают иначе. И человек в таком коллективе будет стараться избежать конфликтных ситуаций и стремиться проявлять конформное поведение;

3) материальная зависимость: если от принятия решения будет зависеть финансовое положение человека, тогда в большинстве случаев будет проявляться конформизм. Например, поддержка начальника может привести к повышению заработной платы [8].

Мы считаем, что изучение конформного поведения в школьном возрасте является актуальным вопросом на сегодняшний день. Поэтому весной 2021 г. нами был проведен социологический опрос учеников гимназии г. Казани. Целью исследования было определение количественного и качественного выражения ценностей при помощи применения особых биполярных шкал: «признание в коллективе», «общение в школе», «мой авторитет и Я», «верный и добрый друзья», «поддержка окружающих», «отношения между учеником и учителем», «быть равным другим», «быть лучше других», также было интересно узнать соотношение конформных и неконформных учащихся в классе. В исследовании использовали метод семантического дифференциала, разработанный американскими психологами во главе с Ч. Осгудом в 1955 г. Данный метод позволяет вычислить субъективные семантические пространства, на основании которых можно узнать об эмоциональном отношении личности к различным объектам (к сверстнику, классному руководителю, изучаемому предмету, явлениям), можно судить о социальных установках, ценностных ориентациях и самооценке учащихся [9]. Пример шкал семантического дифференциала приведен в таблице 1.

Таблица 1

Пример шкал семантического дифференциала

Доброжелательный	3	2	1	0	-1	-2	-3	Недоброжелательный
Открытый	3	2	1	0	-1	-2	-3	Закрытый
Оптимист	3	2	1	0	-1	-2	-3	Пессимист

Трудолюбивый	3	2	1	0	-1	-2	-3	Ленивый
Авторитет	3	2	1	0	-1	-2	-3	Не авторитет

Если участник выбирает 0, это означает нейтральность или незнание, 1 – низкую выраженность данного качества, 2 – среднюю выраженность и 3 – высокую выраженность качества. Используя такую шкалу оценивания, можно узнать реакцию индивида на других людей или явление, также она позволяет определить степень выраженности. Все наши исследования проходили анонимно.

**Результаты исследования и их обсуждение.** В анкетировании участвовали 150 респондентов в возрасте от 14 до 18 лет, из них мужского пола – 61 человек, женского – 83 человека. Учащиеся отвечали на 15 вопросы анкеты.

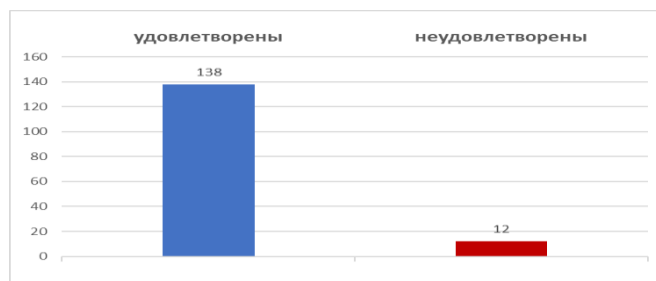
В итоге получили следующие результаты.

1. 92% опрошенных учащихся удовлетворены качеством работы классных руководителей (рис. 1), 8% – не удовлетворены.

2. Более 76% опрошенных пользуются уважением в классе и многие готовы их поддержать, 10% опрошенных занимают среднюю (нейтральную) позицию в классе, они всегда выступают за мнение большинства, и только у 14% опрошенных имеется своя личная позиция и они не согласны с мнением большинства (рис. 2).

3. Более 53% учащихся ценят мнение других членов класса, остальная часть проявляет свое несогласие. Учеников, которые проявили конформное поведение, было намного больше (рис. 3);

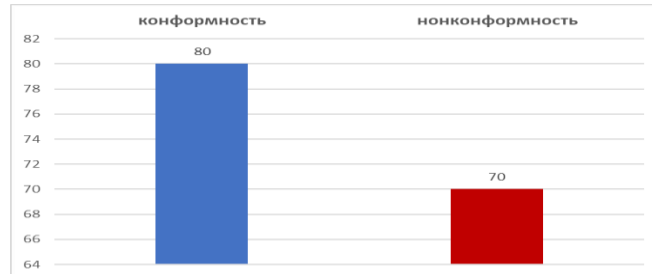
4. 20% опрошенных проявили безразличное отношение к своим одноклассникам и классному руководителю; возможно, это связано с конфликтными ситуациями в группе и межличностными отношениями членов группы.



*Рис. 1. Взаимоотношение между учащимися и классными руководителями*



*Рис. 2. Соотношение характеристик поведения*



*Рис. 3. Соотношение конформных и неконформных детей*

### **Заключение**

Таким образом, можно сделать вывод, что конформное поведение есть результат действия множества различных факторов и как психологическая особенность личности присуще каждому. Важно понимать, что конформная и неконформная группы людей играют важную роль в современном обществе. Положительная сторона конформных людей состоит в том, что они приводят к сплочению группы людей, обеспечивают социализацию и адаптацию людей в обществе, а неконформные предоставляют возможность пересмотреть традиционные пути решения определенных проблем. Изучение данного феномена имеет большое значение не только для определенного индивида, но и для общества в целом. Несмотря на большое количество теоретических и практических знаний, в научных кругах не существует единого мнения относительно сущности конформизма, его механизма воздействия и причин. Поэтому данная проблема требует дальнейшего изучения в целях выявления механизмов возникновения конформного поведения и предотвращения или минимизирования возникновения негативных последствий.

### **Список литературы**

1. Божович Л.И. Конформизм // Культурно-историческая психология. 2008. Т. 4. № 4. С. 114–116.
2. Ильин В.А., Кондратьев М.Ю. Групповое давление и групповое влияние: конформизм, неконформизм, личностное самоопределение // Социальная психология и общество. 2012. Т. 3. № 1. С. 44–58.
3. Тураев С.А., Ковальчук М.В. Конформизм как социально-психологический феномен // Молодой ученый. 2020. № 5. С. 279-281.

4. Song G. The Psychological Explanation of Conformity. *Social Behavior & Personality: an International Journal*. 2012. No. 40. Is. 8. P. 1365-1372.
5. Розенберг Н.В., Ушкина И.А. Конформизм как социальный феномен // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. 2014. № 3. С. 142-150.
6. Ильин В.А., Кондратьев М.Ю. Групповое давление и групповое влияние: конформизм, нонконформизм, личностное самоопределение // *Социальная психология и общество*. 2012. Т. 3. № 1. С. 44–58.
7. Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Конформизм // *Азбука социального психолога-практика*. М.: Пер Сэ, 2007. 464 с.
8. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы: учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2001. 318 с.
9. Сикевич З.В. Метод психолингвистики в социологическом исследовании // *Социологический журнал*. 2014. Т. 20. № 4. С. 6–18.