

ФЕНОМЕН КОНФОРМИЗМА

Ярмиев И.З., аспирант,

ГНБУ «Академия наук Республики Татарстан»

e-mail: yarmiev82@gmail.com

Ярмиев А.З., аспирант,

ГНБУ «Академия наук Республики Татарстан»

e-mail: zalmaz1995@gmail.com

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются вопросы конформизма, как психологическая особенность индивида, свойственная в разной степени каждому человеку.*

***Ключевые слова:** конформность, конформизм, поведение.*

Вы наверняка сталкивались с такой ситуацией, когда оратор заканчивает свое выступление, или любимая команда забрасывает шайбу в ворота и все фанаты пришедшие посмотреть выступление и игру встают и аплодируют. Все остальные, увидев аплодисменты, также встают и поддерживают выступающих хлопая в ладоши. И вот поддержка зала доходит до тех людей, которым было бы удобно аплодировать сидя или вообще не аплодировать, потому что выступление и игра ему не понравились. Оказавшись в такой ситуации, смогли бы Вы не реагировать на окружающих людей и продолжить сидеть на своем месте, или со всем встанете? Каждый день человек делает выбор и во многих ситуациях наши решения зависят от других людей. Одним из способов влияния на поведение человека является социальное влияние или конформизм. В повседневной жизни нам всегда приходится делать выбор и не всегда человек или группа принимает решение самостоятельно.

Традиционно выделяют несколько разновидностей конформности:

- Внутренняя (одобрение), которая связана с пересмотром индивида своих взглядов, решений, то есть принятие неверного решения группы, исходя из того, что «большинство всегда право».
- Внешняя (уступка), связана с желанием остаться в группе, но не затрагивает внутренние позиции, то есть индивид внешне воспринимает мнение группы, но на самом деле продолжает сопротивляться [2].

Существует и другие классификации конформности, например Герберт Кельмен выделил три уровня конформного поведения:

- Подчинение - когда индивид подчиняется и принимает решение лидера, но при этом остается при своем мнении, продолжается до тех пор, пока присутствует источник влияния.
- Идентификация – когда индивид пытается уподобиться к агенту влияния, из-за испытываемой симпатии и наличие положительных черт для него.
- Интернализация - когда ценностные ориентации одной личности полностью совпадают с ценностями индивида либо группы .

С явлением конформизма мы встречаемся каждый день, на работе, в школе, в университете. Иногда мы осознанно принимаем решение другие, а иногда вовсе все происходит на бессознательном уровне. Конформизм –это изменение своих решений, пассивное принятие доминирующего порядка и изменение поведения, в результате влияния авторитетного индивида или группы[3].

Изучение конформизма и конформности началось примерно в 50х г. 20 века. Впервые проявления конформизма, экспериментальным путем показал С.Аша. В эксперименте Аша участвовали все 6 человек, при этом один участник был не подготовленным и являлся «реальным» участников исследования, а все остальные

«подставные», которые были заранее подготовлены экспериментатором. В процессе эксперимента участники выполняли простые задачи. Например, каждому участнику раздают несколько карточек с рисунком. В первой карточке был эталонный рисунок с отрезком определенной длины, а во второй карточке три отрезка с разной длиной. Задача испытуемых, найти во второй карточке тот отрезок, который равен по величине эталонному отрезку. Сначала ответ давали «подставные» участники эксперимента, а потом «реальные» участники, при этом «подставные» участники говорили заранее оговоренные ответы. В итоге после анализа полученных ответов, стало известно, что 37% ответов «реальных» участников были конформными, только 63% испытуемых показывали свою независимость от других участников эксперимента [4].

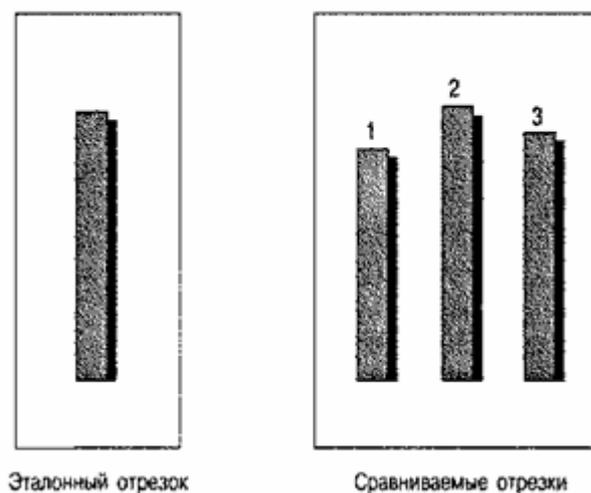


Рисунок 1. Эксперимент Соломона Аша по изучению конформизма. Карточки с рисунками эталонного и сравниваемых отрезков[1].

Результаты исследования Аша поражают и заставляют задуматься. На какие действия способен человек при откровенном принуждении к конформизму? В то время, когда во время простого эксперимента, где нет сильного давления со стороны других участников, вознаграждения за командную работу или наказание за индивидуальный ответ, испытуемые

дают неправильный ответ, как заранее подготовленные испытуемые, то есть следуют за мнением большинства [4].

Второй эксперимент, доказывающий конформность людей, это «Подчинение: эксперименты Милгрэма», которые показывают, что происходит с человеком, когда ему отдает приказ человек имеющую власть, при этом сам он не согласен и выполнять задание не хочет.

Эксперименты Милгрэма проводятся в университете. Всего участников двое. Экспериментатор, имеющий строгий вид в сером халате, объясняет суть эксперимента, один из участников будет учеником, а другой учителем и учитель должен заставить выучить определенные понятия и за ошибки учитель будет бит током, при этом за каждую ошибку все сильнее. Перед началом эксперимента учитель на себе испытывает удар электрическим током, чтобы понимал насколько неприятно.

Затем учитель идет в другое помещение, располагается перед генератором, при этом учитель и ученик не видят друг друга, а только слышат. За каждый неправильный ответ, учитель повышает напряжение.

Когда учитель повышает напряжение за ошибки, сначала учитель слышит как стонет ученик, потом как кричит, что ему больно и потом умоляет избавить его от мучений. Учитель не знал, что он на самом деле не причинял никакого вреда и стоны, крики были заранее записаны на диктофон[4].

Когда Милгрэм описывал свои исследования студентам, психиатрам и взрослым людям, все отвечали одинаково, что отказались бы подчиняться экспериментатору. Однако в эксперименте участвовали 40 мужчин, которые имели разный возраст, социальный статус, профессию и они все подчинялись приказам экспериментатора (рисунок 2) [4].



Рисунок 2. Подчинение: эксперимент Милгрэма. Подчинившиеся приказам экспериментатора учителя в % [1].

Подчиненность испытуемых встревожила Милгрэма и социальных психологов. Хотя никто из участников эксперимента не получал никаких ударов током. В результате эксперимента Милгрэм установил не только пределы, до которого испытуемые доходили, но условия, которые порождали подчинение испытуемых. В 93 случаях из 100 Милгрэм наблюдал полное подчинение его приказам\указаниям и определяющим фактором является во-первых удаленность «ученика», во-вторых наличие носителя «власти», т.е. экспериментатора. Когда экспериментатор командовал «учителям» по телефону, тогда количество случаев полного подчинения снизилось до 20%. Другие эксперименты Милгрэма также доказали, что если человек, отдающий приказ, стоит рядом, число подчиняющихся возрастает [4].

Феномен конформности проявляется множеством факторов. В своих исследованиях Аша выделил следующие факторы:

- Индивидуальные психологические особенности испытуемых (социальные потребности, уровень интеллекта, уровень самооценки, степень внушаемости и тд).
- Социальные характеристики индивида.

- Пол и возраст индивида (до 25 лет индивид более конформный, особенно женский пол, после 25 появляется устойчивость).
- Культурные особенности [2].

Кроме выше указанных, важным фактором являются социальные условия, которые влияют на степень конформности индивида. Например, степень конформности будет возрастать, если в группе количество людей будет больше. Также необходимо отметить, что конформность индивида зависит от близости с членами данной группы. Более выраженная конформность индивида проявляется, когда присутствует доверительное отношение между членами группы. Таким образом, попав в такую группу, индивид дает им определенную власть над собой, выбором и своим мнением [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый из нас подвержен к конформизму в той или иной степени. Степень конформизма зависит от внешних факторов, которые влияют на индивида. Социальное влияние будет ощущаться сильнее, если индивиду важна принадлежность к данной группе и если какой-то член группы или руководитель является для индивида авторитетом [5].

Конформизм имеет положительное и отрицательное влияние на индивида. Отрицательное влияние заключается в том, что человек, который следует за группой, со временем утрачивает свое личное мнение и становится легко управляемым. На сегодняшний день конформизму подвержены не только взрослые, но и подростки, следовательно, подражая сверстникам и взрослым, многие начинают курить, употреблять алкогольные напитки, наркотики и другие вредные для здоровья вещества. Одновременно существует и положительное влияние конформизма: социализация в обществе, желание следовать законам государства и тд.

Таким образом, конформизм является мощным механизмом влияния на индивида в группе и обществе в целом. Благодаря конформизму осуществляется передача культурного опыта, традиций, культурных ценностей из поколения в поколение. В современном обществе конформизм является рычагом объединения всех людей, который позволяет мирно сосуществовать в рамках общепринятых законов.

Список литературы:

1. Milgram S., LIBERATING EFFECTS OF GROUP PRESSURE// *Jurnal of Personality and Social Psychology* 1965, Vol. 1, No. 2, 127-134)
2. Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Конформизм // *Азбука социального психолога-практика*. — Москва: Пер Сэ, 2007. — 464 с. — 2000 экз. — ISBN 978-5-9292-0162-2.
3. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001. — 318 с]
4. Майерс Д. Социальная психология /Перев. с англ. — СПб.: Питер, 1997. — 688 с: ил. ISBN 5-88782-141-8

5. Матутите Кристина Павловна Феномен конформизма // Знание. Понимание. Умение. 2006. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-konformizma>
6. Московичи С. Общество и теория в социальной психологии / // Современная зарубежная социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С. 228.