

УДК 316.32/37
ББК 60.524.251:60.53
X 55

Н.В. Хлабыстова,

старший преподаватель кафедры социологии, правоведения и работы с персоналом Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар, тел.: +79184398419, e-mail: hlabystova_1@mail.ru

Д.С. Хохлов,

студент факультета строительства и управления недвижимостью Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар, тел.: +79180281275, e-mail: vityazds@gmail.com

СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ: КОНФОРМИЗМ И КОНФОРМНОСТЬ ЛИЧНОСТИ

(Рецензирована)

Аннотация. В статье изучаются сущность конформизма и конформности, приводятся классификации данных понятий, а также рассматриваются факторы, влияющие на конформизм и конформное поведение личности. Описывается мотивационное подчинение личности социальному влиянию.

Ключевые слова: личность, конформизм, конформность, мотивация, социальное влияние.

N.V. Khlabystova,

Senior Lecturer of Department of Sociology, Jurisprudence and Work with Personnel of the Kuban State University of Technology, Krasnodar, ph.: +79184398419, e-mail: hlabystova_1@mail.ru

D.S. Khokhlov,

Student of Faculty of Construction and Real Estate Administration of the Kuban State University of Technology, Krasnodar, ph.: +79180281275, e-mail: vityazds@gmail.com

SOCIAL INFLUENCE: CONFORMISM AND CONFORMALITY OF THE PERSONALITY

Abstract. In the paper, the essence of conformism and conformality are studied. The authors provide classifications of these concepts and examine the factors influencing conformism and conformal behavior of the personality. Motivational submission of the personality to social influence is described.

Keywords: personality, conformism, conformality, motivation, social influence.

В повседневной жизни человеку постоянно приходится принимать решения в выборе поведения, но всегда субъект их принимает самостоятельно. Одним из видов влияния на принятие решений

и поведение индивида является конформизм.

Социальное влияние, или конформизм – это пассивное согласие индивида с общественными нормами, с взглядами и мнениями,

которые существуют в группе, в которую входит индивид. Конформизм можно также определить как следование образцам поведения, имеющим значительную силу влияния на индивида при отсутствии собственного мнения в каких-либо ситуациях (мнение группы, нормы и традиции группы и т.п.).

Неразрывно с понятием конформизма связано понятие конформность. Конформность определяет степень социального влияния на поведение индивида. Она может иметь различную природу своего происхождения: так, она может быть внутренней или внешней [1].

Внутренняя, истинная, конформность проявляется в тех случаях, когда мнение индивида действительно изменяется, он находится в согласии с группой и с самим собой, принимает «новое» мнение как собственное и в дальнейшем придерживается его уже независимо от наличия рядом группы.

Внешняя конформность представляет собой демонстративное согласие с группой, но при этом индивид продолжает придерживаться своего первоначального мнения. Как правило, внешняя конформность проявляется осознанно, с целью избежать конфликтов или разногласий.

Это далеко не единственная классификация конформности, так, Э. Аронсон в работе «Общественное животное» различает: подчинение, идентификацию, интернализацию [2].

В той или иной степени социальному влиянию подвержен каждый человек. Это объясняется психологической потребностью людей в одобрении, в ощущении собственной принадлежности к группе, общему делу и рядом других причин. По результатам исследований, проведенных по данной тематике, можно привести следующие факторы, влияющие на уровень конформности человека [1].

Во-первых, это личностное своеобразие самого человека. Согласно

исследованиям, наибольшая конформность проявляется в подростковом и юношеском возрасте, затем степень её проявления снижается и остается на постоянном уровне.

Также следует отметить, что на ранних этапах исследований феномена конформизма указывалось то, что женщины больше подвержены влиянию, чем мужчины. Однако при проведении исследований конформизма на ранних этапах изучения данного явления выводы строились на основе предубеждения о повышенной социальной восприимчивости женщин, их эмоциональной гибкости, а также о стремлении мужчин к достижению высокого статуса и, как следствие, оказании ими повышенного влияния на окружающих. Впоследствии мужчинам и женщинам в исследованиях отводились одинаковые роли. Причем при исследовании конформизма у женщин учитывалось, что обсуждаемая проблема должна быть близка именно женскому полу. Полученные результаты приравнивали мужчин и женщин в степени проявления конформности.

Вторым фактором является характеристика самой проблемы. Чем более индивид осведомлен в области данной проблемы и уверен в своем мнении, тем ниже степень его конформности. Особенно остро это проявляется при проявлении информационного влияния группы, о котором будет упомянуто позже.

Третьим фактором является культура. Действительно, для стран Запада проявление конформности приравнивается к отсутствию собственного мнения, к излишней податливости и слабости и воспринимается негативно. В то же время существуют страны, где, наоборот, конформное поведение индивида показывает его тактичность, стремление к гармонии в межличностных отношениях и представляет собой положительное и желательное явление.

Помимо данных факторов, в каждой ситуации существуют

социальные условия, которые оказывают влияние на степень конформности человека, но уже для каждого конкретного случая индивидуально.

Так, например, исследования С. Аша [3], И.С. Кона показали, что уровень конформности растет по мере увеличения группы от 3 до 5-7 человек, после чего незначительно снижается и остается на одном и том же уровне. Это значит, что при большой численности группы становится не важно, насколько эта численность велика: социальное влияние группы на индивида оказывается в одинаковой мере.

Делая вывод, что определенная численность группы есть одно из условий проявления конформизма, важно отметить также тот факт, что размер группы тесно связан со степенью её близости с индивидом. При равной численности в двух разных группах, к одной из которых человек относится доверительно, а вторая для него по большей части незнакомые люди, очевидно, что к первой индивид будет относиться более доверительно, будет прислушиваться к мнению большинства и менять своё мнение в пользу группы. Таким членам группы не нравятся разногласия внутри группы, и, опасаясь быть отвергнутыми людьми, которые человеку симпатичны, он предоставляет им определенную власть над собой и своим мнением. Однако это справедливо для тех людей, которые ищут признания группы и всеми силами стараются отнести себя к ней. Те, кто оказался в составе группы, из которой они готовы выйти в любой момент, как правило, меньше подвержены её влиянию и имеют большую сопротивляемость давлению.

М. Дойчем и Г. Джерардом были выделены два основных типа социального влияния группы: нормативное и информационное.

Нормативное влияние подразумевает необходимость «быть как все», чтобы не быть отвергнутым,

избежать конфликтов, сохранить хорошие отношения с людьми, заслужить похвалу или одобрение.

Информационное влияние имеет место в той ситуации, когда человек испытывает недостаток определенной информации. В таком случае он начинает ориентироваться на мнение большинства, рассчитывая на то, что оно является верным источником.

Часто в повседневной жизни человек сталкивается с обоими видами влияния одновременно. Например, если человек хочет высказать свое одобрение в группе, но не знает, как это сделать, и не хочет выглядеть глупо, что есть нормативная составляющая влияния, а затем поведение окружающих указывает ему на способ проявления своего одобрения, то есть оказывает на него информационное влияние.

Таким образом, с учетом того, что конформизму подвержен каждый человек в той или иной степени, причем степень это зачастую зависит не только от него самого, но и от различных внешних факторов и условий проявления конформизма, можно сделать вывод, что конформизм – это мощнейший способ влияния.

Преимущественно этот способ влияния проявляется в группах со стороны большинства, но возможен также случай, когда меньшинству удается противостоять давлению группы [4].

Это зависит, в первую очередь, от самого меньшинства и его позиции. Так, позиция меньшинства может не отличаться от позиции большинства в существенной мере, но являться более радикальной, а может быть ровно противоположной позиции большинства.

Для изменения мнения большинства (то есть перенаправления конформизма на группу) необходимо, чтобы меньшинство не просто входило в состав группы, но и обладало определенным статусом в ней, имело возможность высказать свою позицию.

При этом группа проходит через несколько этапов принятия «чужой» точки зрения, сперва ее отвергая, затем начиная сомневаться и задаваться вопросом, не существует ли каких причин, по которым меньшинство окажется право. В конце концов, группа начинает сомневаться в собственной позиции и способности адекватно определить правильный ответ, т.е. ее первоначальная позиция перестает ей казаться единственно верной. Таким образом, рушится сплоченность и единомыслие группы, на фоне чего степень конформизма резко возрастает, позволяя меньшинству заставить остальных пересмотреть свое мнение.

В данной ситуации весь успех меньшинства упирается в возможности воздействия на большинство. Так, при наличии средств обширной пропаганды, процесс пересмотра позиции большинства проходит намного интенсивнее. Соответственно, шансы на успех тем выше, чем выше социальный статус меньшинства.

Более того, социальный статус является настолько сильным катализатором, что может уменьшить количественный состав меньшинства до одного человека.

Подверженность человека влиянию индивида с более высоким социальным статусом, т.е. подчинение авторитету, относится к одной из распространенных форм социального влияния. Это значит, что здесь также существуют различные факторы, влияющие на проявление конформности.

Во-первых, это фактор опасности получить социальное наказание за неподчинение. Довольно часто в повседневной жизни человек показывает конформное поведение, подчиняясь индивиду с более высоким социальным статусом, чтобы избежать наказания, по аналогии с нормативным влиянием в группе.

С. Милгрэм в эксперименте [5] выявил ещё один фактор:

подчинение авторитету как способ переложить ответственность за свое поведение на лицо с более высоким социальным статусом, которое заставляет проявлять конформность. В какой-то степени это такой же способ обезопасить себя, только преследующий цель избавить индивида от личной ответственности. Подчиняясь авторитету, человек осознает себя как определенную ступень в иерархической лестнице, полагая, что в таком случае ответственность за его поведение несет тот, кто находится на более высокой ступени этой иерархии.

С. Милгрэм провел эксперимент в Йельском университете и впервые описал его спустя 12 лет, в 1963 году. Изначально целью эксперимента было выяснить, насколько далеко будут заходить люди в причинении страданий другим, невиновным людям, если того требует авторитетное лицо.

Участие в эксперименте принимали три человека: экспериментатор, «жертва» и сам испытуемый. Испытуемому заявлено, что эксперимент проводится для изучения влияния боли на память человека. Его задание – тестировать память «жертвы», заставляя запоминать пары слов, а за каждую ошибку полагался удар током, причем с каждой ошибкой экспериментатор требовал повышать напряжение. Разумеется, на самом деле «жертва» только изображала болевые ощущения.

Данный эксперимент наглядно демонстрирует, что индивид подчиняется человеку с более высоким статусом, причем, делая это, полагает, что вся ответственность за поступки индивида лежит на человеке, который давал приказы.

Результаты эксперимента оказались шокирующими и превзошли все ожидания С. Милгрэма. 65% испытуемых дошли до самого высокого напряжения, несмотря на крики жертвы и просьбы прекратить. Лишь 12,5% остановились

сразу, как только жертва начала подавать первые признаки недовольства. Остальным 22,5% для того, чтобы остановить, понадобилось ещё некоторое время.

Такой результат вызвал оживленные дискуссии в научном сообществе. Выдвигалось несколько гипотез о возможных причинах таких результатов эксперимента, но все они не получили доказательств. Так, предполагалось, что результат зависел от авторитета университета, что на результат влияет пол испытуемого, что испытуемый недооценивал вред, который наносит «жертве», или вовсе предполагалось, что участники эксперимента имеют психические отклонения. Однако результаты говорят сами за себя – испытуемые были обычными людьми, такими же, как и все, и именно поэтому результаты эксперимента пугают и доказывают чрезвычайно мощное действие конформизма, показывают пагубность такого слепого подчинения.

Такая внутренняя позиция крайне опасна, так как приводит к некритическому и беспрекословному подчинению авторитету, лицам с более высоким социальным статусом, даже если их указания противоречат требованиям закона, нравственности и установкам самого человека.

Конформизм как мощнейший способ влияния на людей наглядно представляет случай, произошедший в ресторане «Макдональдс» в г. Маунт Вашингтон, штат Кентукки, США в 2004 году. 9 апреля 2004 года неизвестный позвонил администратору ресторана Донне Саммерс, представившись сотрудником полиции, и сообщил, что одна из сотрудниц подозревается в краже. Описав её внешность, «полицейский» приказал задержать подозреваемую. Следуя указаниям полицейского, администратор задержала девушку, раздела и оставила под присмотром своего парня. Офицер продолжил раздавать

указания, которые выполнялись Саммерс и её парнем беспрекословно, несмотря на их явно абсурдное, извращенное содержание. После задержания телефонного шутника, Дэвида Стюарта, примерно семьянина с 5-ю детьми, выяснилась его причастность к более чем 70-ти подобным морально-этическим преступлениям, совершенным им за десять лет. Представляясь офицером полиции, он заставлял людей в различных публичных местах задерживать других людей, проводить незаконные обыски, раздевать и подталкивать к изнасилованию.

Данные происшествия демонстрируют безропотное подчинение авторитету, не ставя под сомнение его подлинность или адекватность, что есть истинный конформизм. Интересен тот факт, что по решению суда Дэвида Стюарта привлечь к ответственности так и не удалось за отсутствием доказательств его прямой причастности к действию других людей. Люди, совершавшие противоправные действия, перекладывали ответственность на плечи некоего офицера из телефонной трубки, полагая, что отвечать за их поступки придется ему, но в итоге сами попали под суд.

Стоит отметить, что степень конформности зависит от характера ситуации, как объективной, так и переживаемой субъектом. Нельзя разделить людей на конформистов и нонконформистов. Реакция индивида на социальное давление будет различной в зависимости от конкретных социальных условий. Так, имеет значение значимость группы или личности для человека и его положение в группе, важность обсуждаемых вопросов и т.д. Социальное влияние группы или личности на индивида будет ощущаться тем сильнее, чем важнее для человека принадлежность к данной группе или авторитетнее личность. Существенная разница – разойтись во мнении с незнакомыми или малознакомыми людьми

или с родителями, друзьями, коллегами по работе в решении важного вопроса. Расхождение во мнении с авторитетным лицом, значимым коллективом, принадлежность к которому важна для ролевой структуры личности, затрагивает не только ее ценностные ориентации, но и ее самоуважение.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что конформизм является результатом действия множества различных факторов, в том числе социально-психологических, в силу чего выявление причин конформизма в каждом случае есть сложная исследовательская задача, как и его прогнозирование. Проблема конформизма имеет высокое значение не только применительно к взаимоотношениям личности и относительно небольшой группы, но и в гораздо более широком социальном контексте. Конформизм является мощнейшим способом влияния на людей и их сознание, может проявляться и со стороны авторитетного меньшинства, особенно вооруженного определенными средствами пропаганды. Предрасположенность всех людей к конформизму, в той или иной степени, делает его опасным и губительным для индивидуальности каждого человека, готового слепо следовать за чужим мнением и подчиняться.

Чрезмерно выраженный конформизм в целом – явление психологически пагубное. Человек, слепо следующий за мнением группы, меньшинства или авторитета, постепенно теряет собственные взгляды и становится легко управляемым. В ином случае пагубное влияние конформизма может быть выражено в виде реализации человека как приспособленца, способного на лицемерное поведение, многократно меняющего свое поведение и мнение в соответствии с тем, что ему более выгодно, и лишаящегося собственных взглядов.

Несмотря на это, конформизм как способ влияния в определенной ситуации может дать положительный результат. Например, являясь мощным механизмом сплочения отдельных групп и общества в целом, конформизм может помочь группе в достижении какой-либо цели, если она в этом действительно заинтересована. Помимо этого, конформизм служит инструментом для передачи социального наследства, культуры, традиций и образцов поведения, так как большинство из вышеперечисленного навязывается индивиду обществом в детстве, подростковом возрасте и юношестве, когда степень конформизма чрезвычайно высока.

Примечания:

1. Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Конформизм // Азбука социального психолога-практика. Москва: Пер Сэ, 2007. 464 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. 7-е изд. М., 1998. 517 с.
3. Майерс Д. Социальная психология. 7-е изд. СПб: Питер, 2005. 794 с.
4. Тернер Дж. Социальное влияние. СПб: Питер, 2003. 256 с.
5. Милгрэм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб: Питер, 2000. 336 с.

References:

1. Kondratiev M.Yu., Ilyin V.A. Conformity // The ABCs of Social psychologist practice. M.: Per Se, 2007. 464 pp.
2. Aronson E. A social animal. Introduction to Social Psychology. – Ed. 7. – M., 1998. 517 pp.
3. Myers D. Social Psychology. SPb: Piter, 2005. 794 pp.
4. Turner J. Social influence. SPb: Piter, 2003. 256 pp.
5. Milgram S. Experiment in social psychology/ SPb: Piter, 2000. 336 pp.