**Введение**

При выборе темы для написания контрольной работы, я испытал затруднения. Почитав литературу, поразмышляв над каждым предложенным вопросом, остановился на данном. Решил для себя, что информация, полученная при проработке для меня наиболее применима в жизни.

Сегодня люди, как правило, работают не в одиночку, а в составе группы, то есть совокупности лиц, объединенных в силу каких-то причин (общности территории, профессии, социальных условий, случайных обстоятельств и т. п.), всегда выступающей по отношению к другим группам как единое целое.

Судьба цивилизации, законы развития общества и человека - это макроуровень социологического анализа. Реализация содержания общественных отношений в индивидуальной жизнедеятельности человека это микромир социологии, малая группа людей и межличностные отношения между ними. Малая группа является связующим звеном между индивидом, с одной стороны, и большой группой, обществом в целом, с другой.

Можно привести некоторые определения понятия «малая группа». Дж. Хоманс: малая группа - это определенное число лиц, взаимодействующих между собой в течение определенного времени, достаточно малочисленных и имеющих возможность контактировать друг с другом без посредников. Р.Мертон: малая группа - это некоторое количество людей, которые взаимодействуют друг с другом и осознают свою принадлежность к ней, считаясь членами данной группы с точки зрения "значимых других".

Социальные группы необходимы человеку для удовлетворения его потребностей и жизнеобеспечения. Неписаные правила поведения в группе называются социальными нормами. По моему мнению, каждый наверняка вспомнит случаи из собственной жизни, когда его поведение было не согласовано или даже находилось в противоречии с его установками, убеждениями или моральными принципами. Здесь и появляется понятие конформности.

Когда психологи говорят о конформности, они рассматривают поведение индивидуума, соблюдающего нормы определенной группы, членом которой он является. Порой конформность сильно сказывается на нашем поведении и в некоторых случаях может заставить действовать в противоречии с нашими установками, этикой и моралью. Поэтому явление конформности и вызывало большой интерес у исследователей человеческого поведения и желание изучить этот феномен.

В своей работе я попытаюсь ответить на следующие вопросы:

- Что такое конформность и кто первым вел это понятие?

- Что влияет на уровень конформности в группе?

1. культурные ценности личности;
2. характеристики самой группы, являющейся источником давления (размер, степень единодушия большинства, т.е. наличие и количество членов группы, отклоняющихся от общего мнения, и др.);
3. особенности взаимосвязи индивида и группы (статус индивида в группе, степень его приверженности к ней, уровень взаимозависимости индивида и группы в получении вознаграждения и др.);
4. характеристики индивида (пол, возраст, интеллект, тревожность, внушаемость и т.д.).

Структура реферата состоит из введения, основных глав, где я раскрываю каждый из выше изложенных вопросов и заключения.

**1. Конформность**

Конформность — подверженность групповому давлению и изменение своего поведения под влиянием других лиц, группы. Следует различать внушаемость и конформизм. Внушаемость — это непроизвольная податливость человека мнению группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне). Конформизм — это сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней.

Различают:

а) внутреннюю личную конформность (усваиваемая конформная реакция) — мнение человека действительно меняется под воздействием группы, человек соглашается, что группа права, и изменяет свое первоначальное мнение в соответствии с мнением группы, впоследствии проявляя усвоенное групповое мнение, поведение и при отсутствии группы;

б) демонстративное согласие с группой по разным причинам (чаще всего, чтобы избежать конфликтов, неприятностей лично для себя или близких людей, при сохранении собственного мнения в глубине души (внешняя, публичная конформность).

В середине 50-х годов, Соломон Эш (Solomon Asch) решил заняться систематическим изучением проблемы конформности.

Эш хотел выяснить, как сильно необходимость приспосабливаться влияет на наше поведение. Проявления конформности часто затрагивают такие общие и сложные понятия, как установки, этика, мораль и система убеждений. Но Эш решил сконцентрировать свое внимание на наиболее очевидной форме: конформности восприятия. Он проводил изучение этого явления в контролируемых лабораторных условиях на примере простых задач визуального сравнения.

Если конформность - такая мощная сила, как считали Эш и многие другие, то можно было предполагать, что экспериментаторам удастся манипулировать поведением членов группы, используя ее влияние на каждого из них. Таким образом, Эш провел хорошо спланированную серию экспериментов, построенных по одной и той же методике.

Визуальным материалом в эксперименте служили карточки с изображениями линий, используемые попарно. В каждой паре на одной из карточек были изображены три вертикальных отрезка разной длины (сравниваемые отрезки), на другой - один отрезок-образец, равный по длине какому-нибудь из нарисованных на первой карточке.

Испытуемому говорили, что он принимает участие в исследовании зрительного восприятия. Экспериментатор, показывая пару карточек, предлагает определить, какой из трех сравниваемых отрезков имеет ту же длину, что и образец. Но отвечают на этот вопрос сначала другие участники. Каждый дает правильный ответ, и когда очередь доходит до испытуемого, он, безусловно, отвечает так же. Далее процесс повторяется. На следующей стадии эксперимента, когда отвечают другие, все они выбирают не тот отрезок. Другие испытуемые в лаборатории - помощники экспериментатора. Они создают экспериментальную ситуацию с самого начала.

Каждый испытуемый принимал участие в такой серии экспериментов несколько раз. Приблизительно 75% из них в конце концов приходили к согласию с группой. По обобщенным данным эксперимента, испытуемые соглашаются с неправильными ответами группы в каждом третьем случае. Чтобы дополнительно убедиться в том, что испытуемые могли правильно определить истинную длину линий, каждого из них просили записать свой ответ после того, как они сами сравнили длину отрезков. Испытуемые дали 98% правильных ответов.

Результаты работы Эша чрезвычайно важны для психологии в следующих двух аспектах. Во-первых, они продемонстрировали реальную силу социального давления, причем впервые это было сделано так четко и научно обоснованно. Во-вторых, его работа породила целую волну исследований, которые не прекращаются по сей день.

**2. Роль культуры в склонности людей к конформному поведению**

В социальной психологии изучаются не только определяемые культурой регуляторы социотипического поведения, но и регуляторы поведения другого уровня – приспособительные механизмы, используемые прежде всего при межличностных отношениях в малой группе: способы разрешения конфликтов, помогающее поведение, конформность и т.п. В настоящее время имеется множество данных о том, что и они в той или иной степени обусловлены культурой. Попытаемся проанализировать, как влияет культура на конформность, «имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы, ...меру подчинения индивида групповому давлению**»**[[1]](#footnote-1)

На протяжении довольно длительного времени конформность не только рассматривалась в качестве фундаментального процесса групповой динамики, но и ее уровень, выявленный Ашем, считался универсальным, не зависящим от культуры. Действительно, при повторении экспериментов в разные годы и во многих странах – Великобритании, Бельгии, Нидерландах, Португалии, Франции, Ливане, Гонконге, Кувейте, Заире – уровень конформности был близок к обнаруженному в США. Но столь же длинным оказывается и список стран, в которых испытуемые демонстрировали более высокий (Зимбабве, Гана, Фиджи, Китай), более низкий (Германия, Япония) и даже нулевой (Канада, та же Великобритания) уровень конформных реакций.

Даже в США по мере накопления данных исследователи столкнулись с множеством противоречивых результатов. Так, одни авторы доказывали, что для периода с 1974 по 1988 г. характерны значительные колебания в уровне конформности американцев, отражающие социально-политические изменения и сопутствующие им периоды подъема и спада протестной активности основных испытуемых – студентов. Другие социальные психологи утверждали, что американцы постепенно становятся все более конформными, иными словами, соглашались с идеей Д. Рисмена об увеличении в современных постиндустриальных обществах числа индивидов, «ориентированных на других» . А результаты недавнего мета-анализа исследований, проведенных в США и использовавших экспериментальную процедуру Аша, свидетельствуют о неуклонном снижении уровня конформности в этой стране в период с 1952 по 1994 г.[[2]](#footnote-2)

Противоречивость данных свидетельствует о том, что якобы универсальный уровень конформных реакций является, по меткому замечанию британских исследователей С. Перрина и К. Спенсера, «дитем своего времени», отразившим эпоху маккартизма и «охоты за ведьмами» начала 50-х гг. в США.[[3]](#footnote-3)

Исследование самих британских психологов, повторивших эксперимент в конце 70-х гг., со всей очевидностью показало, что результаты Аша являются дитем не только своего времени, но и «дитем своей культуры». В их эксперименте обычные британские студенты продемонстрировали полное отсутствие конформности, но у выходцев из Вест-Индии был зафиксирован достаточно высокий ее уровень, авторы – социальные психологи – предположили, что в ответах членов этнического меньшинства проявилась тенденция к поддержанию группового единства.

Но с точки зрения этнопсихолога высокий уровень конформных реакций выходцев из Вест-Индии можно объяснить и влиянием культурных традиций. В культурах Запада с их акцентом на самовыражение и отстаивание своего мнения конформность обычно ассоциируется с покорностью и уступчивостью и считается однозначно отрицательным явлением. Но в культурах, где высоко ценится гармония межличностных отношений, податливость мнению большинства может интерпретироваться как тактичность и социальная сензитивность, «как в высшей степени положительное и желательное явление, социальная ценность и норма»[[4]](#footnote-4).

И действительно, в исследованиях не раз подтверждалось, что представители одних народов – индонезийцы, китайцы, японцы – одобряли конформность, покорность и уступчивость больше, чем представители других – американцы, англичане и итальянцы. Из этого можно сделать только один вывод – конформность является продуктом социализации и ин-культурации, от особенностей которых зависит ее уровень. Так, необычайно высокий уровень конформности (51%) был выявлен у африканских племен банту, чьи методы социализации отличаются необыкновенной суровостью.

А основываясь на уже рассмотренных нами идеях Барри, можно предположить, что конформные реакции проявляются с разной степенью интенсивности в зависимости от того, делается ли в культуре акцент на воспитании самоутверждения или уступчивости. Именно эту гипотезу проверял в семнадцати культурах Дж. Берри. По его мнению, культуры охотников и собирателей – общества с малыми запасами пищи, которые воспитывают в детях необходимые для выживания стремление к самоутверждению, креативность и исследовательский дух, – оказывают меньшее давление на личность, что приводит к меньшей конформности. А в сплоченных, стратифицированных сельскохозяйственных культурах – обществах с большими запасами пищи – социализация направлена на то, чтобы воспитать послушного, уступчивого ребенка, и функционален высокий уровень конформности.

Используя модификацию методики Аша, Берри сумел подтвердить данную гипотезу, обнаружив более высокий уровень конформности в культурах земледельцев и скотоводов, в частности у племени темпе в Сьерре-Леоне, и более низкий – у охотников и собирателей, например у эскимосов. Причины высокой конформности Берри видит в особенностях окружающей среды, которая делает ее функциональной, и в паттернах социализации, поощряющих конформное – функциональное в определенной экологии – поведение.

Хотя результаты исследований Берри являются ярким свидетельством того, что конформное поведение подвержено влиянию культурных норм и ценностей, направляющих отношения между членами группы, рамки его концепции ограничены традиционными культурами, относительно свободными от внешнего влияния. Когда Берри внутри культур сравнивал более «традиционные» и более европеизированные выборки испытуемых, вкусивших плоды западного образования, урбанизации и т.п., он обнаруживал, что знакомство с ценностями западной культуры ведет к меньшей вариативности уровня конформности между культурами.

Британские исследователи Р. Бонд и П. Смит, осуществившие мета-анализ исследований конформности за период 1952-1994 гг., предприняли попытку рассмотреть связь уровня конформности с культурными ценностями в более широком контексте. Всего в публикациях и диссертациях ими было обнаружено 68 отчетов о 133 исследованиях, авторы которых до мельчайших подробностей повторяли экспериментальную процедуру Аша по определению длины линий.

Считая, как и многие другие исследователи, наиболее важными измерениями культуры индивидуализм и коллективизм, Бонд и Смит рассматривали их в качестве регуляторов поведения, влияющих на степень конформности. Сравнение уровней конформности и индивидуализма/коллективизма в семнадцати странах мира подтвердило гипотезу авторов, согласно которой коллективистических культурах конформность выше, чем в индивидуалистических. Это позволило британским психологам утверждать, что причины более высокого уровня конформности коллективистов связаны, во-первых, с тем, что они придают большее значение коллективным целям и больше беспокоятся о том, как их поведение выглядит в глазах других и влияет на этих других, а во вторых, с тем, что в коллективистических обществах в воспитании детей делается акцент на послушании и хорошем поведении.

Хотя в экспериментах Борна и Смита были получены другие данные, конформные реакции продемонстрировали менее 20% японских испытуемых.

Эти результаты удивили самих исследователей, предполагавших выявить высокий уровень конформности в Японии, коллективизм культуры которой не вызывает сомнений. Но следует иметь в виду, что существуют межкультурные различия в готовности индивидов рассматривать других людей в качестве членов значимой референтной группы. В коллективистических культурах люди не поддаются давлению любой группы. Они имеют тенденцию приспосабливаться к мнениям членов своей группы, но по отношению к членам чужих групп их поведение может оказаться даже менее кооперативным, чем поведение представителей индивидуалистических культур. Как совершенно справедливо отмечает Триандис, для японцев чужие люди, дающие неправильные ответы, едва ли могут рассматриваться как «своя группа», а иностранцы в качестве экспериментаторов делают положение вещей еще более неестественным. Поэтому нет ничего удивительного в том, что 20% японских испытуемых описываемого исследования продемонстрировали антиконформные реакции – они дали неправильные ответы в тех случаях, когда большинство подставных участников эксперимента отвечали правильно.

Результаты исследования японского психолога Н.Мансуда также подтверждают предположение, что коллективизм культуры вовсе не обязательно приводит к однозначно высокому уровню конформности ее членов во всех ситуациях. Нет никакого сомнения, что вариативность конформности в реальной жизни еще выше.

Не вызывает сомнения, что необходимо продолжить исследования связи регуляторов социотипического поведения – и не только индивидуализма и коллективизма, – как с конформностью, так и с другими механизмами, влияющими на поведение индивида в малой группе.

**3. Конформность и взаимоотношения в группе**

Конформность констатируется там и тогда, где и когда фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы. Мера конформности – это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт. Как говорилось раннее, различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

**3.1 Общие факторы, влияющие на конформное поведение индивида в группе**

При внутренней конформности индивид сохраняет принятое групповое мнение и тогда, когда давление прекратилось. Исследования В. Н. Куликова (1978) показали, что эффект внушения, направленного на члена коллектива, намного превосходит воздействие на относительно изолированную личность.[[5]](#footnote-5) Объясняется это тем, что при внушении в коллективе на личность действует каждый член коллектива, т. е. имеет место множественное взаимовнушение. При этом большое значение имеет численный состав группы. Если на субъекта воздействуют два-три человека, эффект группового давления почти не проявляется; если три-четыре человека – эффект проявляется, однако дальнейшее увеличение численности группы не приводит к увеличению конформности. Кроме того, имеет значение единодушие группы. Поддержка субъекта даже одним членом группы резко повышает сопротивляемость групповому давлению, а иногда и сводит его на нет.

Члены группы, испытывающие привязанность к ней, легче поддаются ее влиянию. Имеет значение статус высказывающего суждение: чем он выше, тем большее оказывается влияние, а также в каких условиях проявляется конформизм: люди проявляют больший конформизм тогда, когда должны отвечать публично, в присутствии других людей, чем когда они отвечают письменно, зная, что никто, кроме экспериментатора, этот ответ не прочтет.

Важно также, сделал человек предварительное заявление или нет. Как правило, люди не отказываются от своего публично высказанного мнения, если их после высказывания убеждают в его ошибочности. Именно поэтому бесполезно апеллировать к спортивному судье по поводу неправильно принятого им решения или к экзаменатору по поводу «несправедливо» выставленной отметки. Самое большее, на что можно рассчитывать, – это изменить его по прошествии какого-то времени. Поэтому часто футбольный судья, допустивший ошибку в первом тайме, начинает ее «исправлять» во втором тайме, т. е. судить в пользу другой команды.

При выраженном конформизме увеличивается решительность человека при принятии решения и формировании намерений, но при этом уменьшается чувство его индивидуальной ответственности за поступок, совершенный вместе с другими. Особенно это проявляется в недостаточно зрелых в социальном плане группах.

Требуют дальнейшего обсуждения эксперименты по конформизму, в связи с тем, что сама модель возможных вариантов поведения, принимаемая Ашем, весьма упрощена, так как в ней фигурируют лишь два типа поведения: конформное и неконформное. Но такая модель допустима лишь в лабораторной группе, которая является "диффузной", не сплоченной значимыми характеристиками совместной деятельности. В реальных же ситуациях такой деятельности может возникнуть третий, вообще не описанный Ашем тип поведения. Он не будет простым соединением черт конформного и неконформного поведения (такой результат возможен и в лабораторной группе), но будет демонстрировать сознательное признание личностью норм и стандартов группы. Поэтому в действительности существуют не два, а три типа поведения (Петровский, 1973):[[6]](#footnote-6)

1) внутригрупповая внушаемость, т.е. бесконфликтное принятие мнения группы;

2) конформность – осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении;

3) коллективизм, или коллективистическое самоопределение, – относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива.

Хотя проблема коллективизма – специальная проблема, в данном контексте необходимо подчеркнуть, что феномен группового давления как один из механизмов формирования малой группы (точнее, вхождения индивида в группу) неизбежно останется формальной характеристикой групповой жизни до тех пор, пока при его выявлении не будут учтены содержательные характеристики групповой деятельности, задающие особый тип отношений между членами группы. Что же касается традиционных экспериментов по выявлению конформности, то они сохраняют значение как эксперименты, позволяющие констатировать наличие самого феномена.

**3.2 Давление в группе**

Исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только большинство группы, но и меньшинство.

Соответственно М. Дойчем и Г. Джерардом были выделены два вида группового влияния: нормативное (когда давление оказывает большинство, и его мнение воспринимается членом группы как норма) и информационное (когда давление оказывает меньшинство, и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор) (рис. 1)[[7]](#footnote-7). Таким образом, проблема влияния большинства и меньшинства, проанализированная С. Московичи, имеет большое значение и в контексте малой группы.

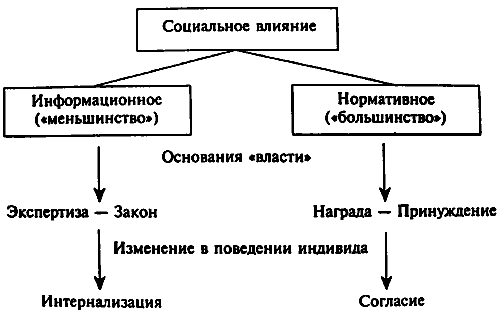


Рис.1

Чтобы определить, как влияет мнение меньшинства на группу, проведено много опытов. Некоторое время преобладало мнение, что индивид в основном поддается давлению группы. Но некоторые опыты показали, что исследуемые, имеющие высокий статус, мало меняют свое мнение, и групповая норма отклоняется в их сторону. Повторюсь, если исследуемые в конфликтной ситуации находят социальную поддержку, их настойчивость и уверенность в отстаивании своих идей увеличивается. Важно, чтобы индивид, отстаивая свою точку зрения, знал, что он не один.

Вопреки функционалистической модели группового влияния, интерационистическая модель строиться с учетом того, что в группе под влиянием внешних социальных перемен соотношение сил постоянно меняется, и меньшинство может выступить в группе проводником этих внешних социальных влияний. В связи с этим выравнивается ассиметричность отношений «меньшинство - большинство».

Термин меньшинство в исследованиях используется в буквальном его смысле. Это та часть группы, которая имеет меньше возможности влияния. Но если численное меньшинство сумеет навязать свою точку зрения другим членам группы, то сможет стать большинством. Для влияния на группу, меньшинство должно руководствоваться следующими условиями: последовательность, стойкость поведения, единство членов меньшинства в конкретный момент и сохранность, повторение позиции во времени. Последовательность поведения меньшинства производит заметное влияние, поскольку сам факт стойкости оппозиции подрывает согласие в группе. Меньшинство, во-первых, предлагает норму, противоположную норме большинства; во- вторых, она нарочно демонстрирует, что групповое мнение не является абсолютным.

Чтобы ответить на вопрос, какой тактики должно придерживаться меньшинство и сохранить свое влияние, Г.Мюньи провел эксперимент, общая идея которого состоит в следующем: когда речь идет о ценностной ориентации, группа делиться на большое количество подгрупп со своими разнообразными позициями. Участники подгрупп ориентируются не только на эту группу, а и на другие группы, к которым они относятся (социальные, профессиональные).

Для достижения компромисса в группе определенное значение имеет стиль поведения ее членов, разделяющийся на регидный и гибкий стиль. Регидный - это бескомпромиссный и категорический, схематический и суровый по высказываниям. Такой стиль может привести к ухудшению позиции меньшинства. Гибкий - мягкий в формулировках, в нем проявляется уважение к мнению других, готовность к компромиссам и он является более эффективным. При избрании стиля необходимо принимать во внимание конкретную ситуацию и задачи, которые необходимо решить. Таким образом, меньшинство, используя различные методы, может значительно увеличить свою роль в группе и приблизиться к поставленной цели.

Процессы влияния большинства и меньшинства отличаются формой своего проявления. Большинство проявляет сильное влияние на принятие решения его позиций индивидом, но при этом круг возможный альтернатив для него ограничивается предлагаемых большинством. В этой ситуации индивид не ищет других решений, возможно более правильных. Влияние меньшинства происходит менее сильно, но при этом стимулируется поиск различных точек зрения, дающих возможность к проявлению разнообразных оригинальных решений и повышает их эффективность. Влияние меньшинства вызывает большую концентрацию, познавательную активность членов группы. При влиянии меньшинства во время расхождения взглядов, возникающая стрессовая ситуация сглаживается за счет поисков оптимального решения.

Важным условием влияния меньшинства является последовательность его поведения, уверенность в правильности своей позиции, логической аргументации. Восприятие и принятие точки зрения меньшинства происходит значительно медленнее и трудней, чем у большинства. В наше время переход от большинства к меньшинству и наоборот, происходит очень быстро, поэтому анализ влияния меньшинства и большинства более полно открывает особенности группового динамизма.

**3.3 Доверие – недоверие к источнику информации**

Эффективность некоторых форм воздействия на человека (убеждение, совет, похвала, слухи) зависит от того, доверяет он или нет источнику воздействия. Большинство исследователей определяют доверие как уверенно позитивные или оптимистические ожидания относительно поведения другого, а недоверие – как уверенно негативные ожидания[[8]](#footnote-8). Доверие и недоверие проявляются при открытости человека в ситуации неопределенности, уязвимости. Рядом авторов доверие и недоверие рассматриваются как противоположные, взаимоисключающие и, следовательно, взаимосвязанные социально-психологические феномены, другие же доказывают, что доверие и недоверие независимы друг от друга.

Связано это с тем, что еще недостаточно изучены характеристики личности источника информации, склоняющие людей доверять или не доверять ему. Попытка выявить эти характеристики предпринята А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой. Определяющими характеристиками человека, вызывающего или не вызывающего доверие, являются нравственность – безнравственность, надежность – ненадежность, открытость – скрытность, ум – глупость, независимость – зависимость, неконфликтность – конфликтность. Кроме того, для доверия человеку важными являются такие его характеристики, как оптимизм, смелость, активность, образованность, находчивость, вежливость, близость мировоззрения, интересов и жизненных целей. Для возникновения недоверия важны агрессивность, болтливость, принадлежность к враждебной социальной группе, конкурентность, невежливость.[[9]](#footnote-9)

Большинство позитивных характеристик наиболее значимы для доверия близкому человеку, а негативные характеристики – для недоверия незнакомому человеку. Некоторые характеристики одними и теми же респондентами рассматриваются как критерии доверия для близких людей и как критерии недоверия для малознакомых и чужих. Это зависит от индивидуальных, групповых и ситуативных особенностей отношения к данным характеристикам оцениваемого человека.

Основными функциями доверия являются познание, обмен и обеспечение взаимодействия, а основными функциями недоверия – самосохранение и обособление. Это значит, что в случае доверия человек рассчитывает на получение какого-то блага (установление сотрудничества, получение ценной информации), а в случае недоверия он оценивает негативные последствия взаимодействия и использует недоверие как защиту от этих последствий.

**3.4 Референтные группы**

В зависимости от значимости для человека норм и правил, принятых в группе, выделяются референтные группы и группы членства. Для каждого индивида группа может рассматриваться с точки зрения его ориентации на групповые нормы и ценности. Референтная группа - это группа, на которую ориентируется человек, чьи ценности, идеалы и нормы поведения он разделяет. Иногда референтная группа определяется как группа, в которой человек стремиться быть, или сохранить членство. Референтная группа оказывает существенное влияние на формирование личности, ее поведение в группе. Это объясняется тем, что принятые в группе стандарты поведения, установки, ценности выступают для индивида в качестве неких образцов, на которые он опирается в своих решениях и оценках. Референтная группа для индивида может быть положительной, если она побуждает быть принятым в нее, или хотя бы добиться отношения к себе, как члену группы. Негативная референтная группа - это группа, которая побуждает индивида выступать против нее, или с которой он не хочет иметь отношений как член группы. Нормативная референтная группа является источником норм поведения, установок ценностных ориентаций для индивида. Часто встречаются случаи, когда человек выбирает за нормативную не реальную группу, где он учиться и работает, а воображаемую группу, стающую для него референтной. Существует несколько факторов, определяющих эту ситуацию:

1. Если группа не обеспечивает достаточно авторитета своим членам, они будут выбирать внешнюю группы, имеющую больший авторитет, чем собственная.

2. Чем больше изолирована личность в своей группе, чем ниже ее статус, тем вероятней ее выбор как референтной группы, где она ожидает иметь сравнительно высший статус.

3. Чем больше возможности имеет индивид, чтобы изменить свой социальный статус и групповую принадлежность, тем больше вероятность выбора группы с высшим статусом.

Уровень конформности в референтных группах изучался японским ученым, Н. Матсуда. Он исходил из того, что для японцев характерно четкое различение в выборе поведения в зависимости от типа межличностных отношений – уши, секен и сото. От первого, к третьему типу отношений уменьшается степень интимности и значимость других как референтной группы. Иными словами, японцы демонстрируют глубокую взаимную заинтересованность в отношениях близких друзей (уши) и полное безразличие в отношениях сото.

В своем эксперименте Матсуда разделил испытуемых – студенток первого курса университета – на три типа групп. Группы уши – «наивная испытуемая» и подставные лица – состояли из индивидов, осуществивших взаимный социометрический выбор. Группы секен достигли умеренной сплоченности на предварительном этапе эксперимента. Члены групп сото не являлись друзьями и не имели возможности развить сплоченность.

Японские студентки, участвовавшие в этом эксперименте, продемонстрировали высокий уровень конформности, хотя ответы давали индивидуально, т.е. без непосредственного давления группы. У членов групп с более тесными межличностными отношениями конформные реакции, как и предполагалось, встречались чаще. Однако Матсуда обнаружил неоднозначность связи между степенью включенности индивида в группу и уровнем конформности. Члены групп, сплотившихся во время эксперимента, поддавались давлению большинства в большей степени, чем члены групп взаимно выбранных друзей. Исследователь объяснил это тем, что в японской культуре группы, достигшие полного взаимопонимания (уши) более терпимы к некоторым отклонениям взглядов своих членов от мнения большинства. Именно поэтому в среде самых близких людей человек не боится «потерять лицо» и более свободен в высказываниях.[[10]](#footnote-10)

Особенно остро стоит проблема принятия системы групповых норм для нового члена группы. Познавая, какими правилами руководствуются члены группы в своем поведении, какими ценностями дорожат и какие взаимоотношения исповедуют, перед новым членом группы встает проблема принятия или отвержения этих правил и ценностей. При этом возможны следующие варианты его отношения к данной проблеме:

1) сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;

2) вынужденное принятие под угрозой санкций группы;

3) демонстрация антагонизма по отношению к группе ( по принципу «белой вороны»);

4) осознанное, свободное отвержение групповых норм и ценностей с учетом возможных последствий (вплоть до ухода из группы).

Важно иметь в виду, что все эти варианты дают возможность человеку определиться, найти «свое место в группе или в рядах «законопослушных», или в рядах «местных бунтарей».

Исследования показали, что второй вариант поведения человека по отношению к группе очень распространенный.

**4. Характеристики индивида и уровень конформности**

Согласно эмпирическим данным, уровень конформности определяется комплексом причин, в том числе: характеристиками индивида, подвергаемого групповому давлению: пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность, внушаемость и пр.

**4.1 Степень влияния на уровень конформности возраста и пола индивида**

Принадлежность к группе позволяет удовлетворять многие потребности подростка.

Для подростков младшего возраста большое значение имеет возможность разделить с друзьями общие интересы и увлечения; также важны верность, честность, и отзывчивость. Поздние подростки направлены на поиск такого контакта, который позволил бы им найти понимание и сопереживание их чувствам, мыслям, идеям, а также обеспечил бы эмоциональную поддержку со стороны сверстников в преодолении различных проблем, связанных с возрастным развитием.

Принадлежность к компании повышает уверенность подростка в себе, дает дополнительные возможности самоутверждения. Положение подростка в группе, те качества, которые он приобретает в коллективе, существенным образом влияют на его поведенческие мотивы. Изолированность от группы, может вызвать фрустрацию и быть фактором повышенной тревожности и агрессивности.

Для подростковых групп характерна чрезвычайно высокая конформность. Яростно отстаивая свою независимость от старших, подростки зачастую абсолютно некритично относятся к мнениям собственной группы и ее лидеров. Неокрепшее диффузное «Я» нуждается в сильном «МЫ», которое, в свою очередь, угверждается в противоположность каким-то «Они». Причем все это должно быть грубо и зримо. Страстное желание быть «как все» (а «все» - это исключительно свои) распространяется на одежду, и на эстетические вкусы, и на стиль поведения. Очень важным для подростка является мнение группы.

Выяснить, кто более склонен к конформному поведению - мужчины или женщины пытались многие психологи.

Показано, что с возрастом у мальчиков возрастает интернальность, а у девочек - экстернальность. По данным С. И. Кудинова, интерналы разного пола по-разному проявляют свою высокую информационную потребность. Женщинам нужна вся информация, и не важно, актуальна ли она для них именно сейчас; они собирают сведения о мире, чтобы стать более компетентными в общении. Конечной целью их усилий обычно является признание их значимости в рамках референтной группы. Для мужчин важнее результат сам по себе - как веха его личных достижений, имеющих ценность вне зависимости от мнения окружающих.

## По данным А.К. Канатова, у мужчин во все возрастные периоды, исключая возраст старше 55 лет, уровень субъективного контроля несколько выше, чем у женщин того же возраста (таблица 1)[[11]](#footnote-11).

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Пол** | **До 25 лет** | **26-40 лет** | **41-55 лет** | **Старше 55 лет** |
| Мужчины | 5,8 | 5,4 | 5,4 | 4,4 |
| Женщины | 5,4 | 5,1 | 4,3 | 4,6 |

Отличается и мотивация поступков у мужчин и женщин, выделяют внешне- и внутриорганизованную мотивацию.

Под внешнеорганизованной мотивацией понимается такой процесс формирования человеком мотива, который происходит под значительным влиянием извне (когда другие люди отдают приказы, распоряжения, советы). Внутреннеорганизованная мотивация - это процесс формирования мотива, при котором человек исходит из имеющейся потребности, без постороннего вмешательства в выбор цели и способы ее достижения.

Известно, что лица женского пола более внушаемы, чем лица мужского пола. Правда, как следует из данных А.И. Захарова, это наблюдается не во всех возрастных группах (рис. 2)[[12]](#footnote-12).

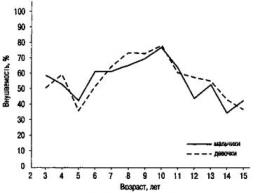


Рис. 2

Мотивация лиц женского пола более внешнеорганизована, т. е. мотив легче формируется под давлением извне, а мотивация лиц мужского пола - более внутреннеорганизована, т. е. исходит из понимания смысла и личной значимости того, что надо делать.

Можно сделать вывод, что женщины более податливы к групповому давлению (более конформны), чем мужчины. По данным Э.С. Чугуновой, у девушек по сравнению с юношами наблюдается более частый выбор профессии по советам родных и знакомых.

**4.2 Конформность как акцентуация характера**

Эксперименты Эша дали большое количество новой информации о конформном поведении и открыли дорогу для многих более поздних исследований. Картина конформной акцентуации в характерологических исследованиях вырисовывалась очень постепенно. Еще в конце прошлого столетия Т.Рибо описал "аморфный тип" характера, якобы лишенный каких-либо определенных черт, плывущий по течению, слепо подчиняющийся своей среде. По словам Т.Рибо, за таких людей думает и действует общество, совершенствование у них ограничивается подражанием. П.Б. Ганнушкин метко обрисовал некоторые черты этого типа - постоянную готовность подчиниться голосу большинства, шаблонность, банальность, склонность к ходячей морали, благонравию, консерватизму, однако он неудачно связал данный тип с низким интеллектом. В действительности дело вовсе не в интеллектуальном уровне. Подобные субъекты нередко хорошо учатся, получают высшее образование, при определенных условиях с успехом работают.[[13]](#footnote-13)

Например, А.Е. Личко создала классификацию характеров подростков, в которой использовала конформность как акцентуацию характера. Психопатий конформного типа не существует, он встречается в чистом виде только в форме акцентуаций, и поэтому в клинические систематики не включался.

Главная черта характера этого типа - постоянная и чрезмерная конформность к своему непосредственному привычному окружению. Также отмечено свойственное этим личностям недоверие и настороженное отношение к незнакомцам. Как известно, в современной социальной психологии под конформностью принято понимать подчинение индивидуума мнению группы в противоположность независимости и самостоятельности. В разных условиях каждый субъект обнаруживает ту или иную степень конформности. Однако при конформной акцентуации характера это свойство постоянно выявляется, будучи самой устойчивой чертой.

Конформность сочетается с поразительной некритичностью. Все, что говорит привычное для них окружение, все, что они узнают через привычный для них канал информации, это для них и есть истина. И если через этот же канал начинают поступать сведения, явно не соответствующие действительности, они по-прежнему их принимают за чистую монету.

Ко всему этому конформные субъекты - консерваторы по натуре. Они не любят новое, потому что не могут к нему быстро приспособиться, трудно осваиваются в новой ситуации. Правда, в наших условиях они в этом открыто не признаются, видимо, потому что в подавляющем большинстве микроколлективов, где они оказываются, чувство нового официально и неофициально высоко ценится, новаторы поощряются и т.п. Но положительное отношение к новому у них остается только на словах. На деле они предпочитают стабильное окружение и раз, и навсегда установленный порядок. Нелюбовь к новому прорывается наружу беспричинной неприязнью к чужакам. Это касается как просто новичка, который появился в их группе, так и представителя другой среды, другой манеры держать себя.

От еще одного качества зависит их профессиональный успех. Они - неинициативны. Очень хорошие результаты могут достигаться на любой ступени социальной лестницы, лишь бы работа, занимаемая должность не требовали бы постоянной личной инициативы. Если именно этого от них требует ситуация, они дают срыв на любой, самой незначительной должности, выдерживая гораздо более высококвалифицированную и даже напряженную работу, если она четко регламентирована.

Опекаемое взрослыми детство не дает чрезмерных нагрузок для конформного типа. Возможно, поэтому, только начиная с подросткового возраста, черты конформной акцентуации бросаются в глаза. Все специфически-подростковые реакции проходят под знаком конформности.

Конформные подростки очень дорожат своим местом в привычной группе сверстников, стабильностью этой группы, постоянством окружения. Они совсем не склонны менять свою подростковую группу, в которой свыклись и освоились. Нередко решающим в выборе учебного заведения является, куда идет большинство товарищей. Одной из самых тяжелых психических травм, которая, по-видимому, для них существует - это когда привычная подростковая группа почему-либо их изгоняет. Конформные подростки обычно оказываются также в трудном положении, когда общепринятые суждения и обычаи их среды приходят в столкновение с их личностными качествами.

Реакция эмансипации ярко проявляется только в случае, если родители, педагоги, старшие отрывают конформного подростка от привычной ему среды сверстников, если они противодействуют его желанию "быть как все", перенять распространенные подростковые моды, увлечения, манеры, намерения. Увлечения конформного подростка целиком определяются его средой и модой времени.

Конформная акцентуация у подростков, является довольно распространенной, особенно у мальчиков.

Слабое звено конформной личности - чрезмерная податливость влиянию среды и чрезмерная привязанность ко всему привычному. Ломка стереотипа, лишение обычного для них общества может послужить причиной реактивных состояний, а дурное влияние окружающей среды толкнуть на путь интенсивной алкоголизации или приобщения к наркотикам. Длительное неблагоприятное влияние может послужить причиной психопатического развития по неустойчивому типу.

**Заключение**

В чем причина конформности? С точки зрения информационного подхода (Л. Фестингер), современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает, и поэтому полагается на мнения других людей, когда оно разделяется многими. Человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать более точным образом реальности (большинство не может ошибаться). С точки зрения гипотезы «нормативного влияния», человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать некоторыми преимуществами, даваемыми членством в группе, хочет избежать конфликтов, избежать санкций при отклонении от принятой нормы, хочет поддержать свое дальнейшее взаимодействие с группой.

Чрезмерно выраженный конформизм — явление психологически пагубное, человек, как «флюгер», следует за групповым мнением, не имея собственных взглядов, выступая марионеткой в чужих руках, либо человек реализует себя в качестве лицемерного приспособленца, способного многократно менять поведение и внешне высказываемые убеждения в соответствии с тем, «откуда ветер дует» в данный момент, в угоду «сильным мира сего». По мнению западных психологов, многие советские люди сформированы в направлении такого повышенного конформизма. Положительное значение конформизма состоит в том, что он выступает:

1) как механизм сплочения человеческих групп, человеческого общества;

2) механизм передачи социального наследства, культуры, традиций, социальных образцов поведения, социальных установок.

**Список литературы**

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
2. Андреева Г.М. Социальная психология - М, 1996.
3. Б.Роберт, Б.Дон, Д.Блэр - Социальная психология: ключевые идеи. 4-е изд., СПб.: Питер, 2003.
4. Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. - М., 1978
5. Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений – СПб.: Питер, 2009.
7. Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Критерии доверия и недоверия личности другим людям / А.Б. Купрейченко, С.П. Табхарова //Психологический журнал – 2007. – Том 28. – №2.
8. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001.
9. Милорадова Н.Г. - Психология: шаг к себе - другим навстречу. Учебное пособие. - М.: АСВ, 2003.
10. Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М., 1984
11. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. - Л., ЛГУ,1989
12. Райгородский Даниил Психология и психоанализ характера – Бахрах - М, 2007.
13. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 1999.
14. Социальная психология: Учебное пособие для вузов (под ред Журавлева А.Л.), Форум Инфра-М., 2008.

1. Андреева Г.М. Социальная психология М, 1996, с. 207 [↑](#footnote-ref-1)
2. Б.Роберт С., Б.Дон, Д.Блэр - Социальная психология: ключевые идеи. 4-е изд., СПб.: Питер, 2003 [↑](#footnote-ref-2)
3. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. - М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 1999. с. 183 [↑](#footnote-ref-3)
4. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990., с. 123 [↑](#footnote-ref-4)
5. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений - СПб Питер 2009 - с.14 [↑](#footnote-ref-5)
6. Андреева Г.М. Социальная психология - М, 1996, - с. 54 [↑](#footnote-ref-6)
7. Социальная психология: Учебное пособие для вузов(под ред Журавлева А.Л.) изд.: Форум Инфра-М. 2008. [↑](#footnote-ref-7)
8. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений - СПб Питер - 2009 с.14 [↑](#footnote-ref-8)
9. Купрейченко, А.Б., Табхарова С.П. Критерии доверия и недоверия личности другим людям / А.Б. Купрейченко, С.П. Табхарова //Психологический журнал – 2007. – Том 28. – №2. – с.16. [↑](#footnote-ref-9)
10. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 1999. – с. 184-186 [↑](#footnote-ref-10)
11. Е.П. Ильин. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины -.c.101 [↑](#footnote-ref-11)
12. Е.П. Ильин Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПБ : Питер c.104 [↑](#footnote-ref-12)
13. Райгородский Даниил Психология и психоанализ характера - Бахрах-М 2007 - с.27 [↑](#footnote-ref-13)