**Оглавление**

Введение

.Характеристика группового влияния

.1. Феномен группового давления

.2. Классические исследования конформизма

.2.1. Формирование норм: эксперименты Шерифа

.2.2. Давление группы: эксперименты Аша

.3. Проявление конформизма в группе

.4. Личностные проявления конформизма

.5. Сопротивление социальному давлению

Вывод по главе 1

.Экспериментальные исследования конформизма

.1. Групповое влияние на детей дошкольного возраста

.2. Социальное влияние на взрослых в возрасте от 30 до 50 лет

.2.1. Оценка суггестивности (внушаемости) по О.П. Елисееву. Описание методики

.2.2. 16-факторный опросник Р. Кеттелла. Описание методики

2.2.3. Интерпретация полученных результатов

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

# **Введение**

Данная курсовая работа посвящена рассмотрению особенностям социального влияния группы на поведение индивида. Эта тема была выбрана потому, что интересно разобраться, как и почему проявляется психологическое воздействие или влияние на личность. А также, почему люди не игнорируют мнение других и «не идут своим путем». Актуальность этой темы очевидна, так как мы живем среди других людей и, хотим того или нет, нам приходится сообщаться и вступать в межличностные отношения. И эта тема будет актуальна всегда.

**Цель работы** состоит в том, чтобы изучить особенности социального влияния или психологического воздействия на личность и к чему это может привести. Моя **задача** проверить, насколько люди подвержены влиянию, и что этому способствует.

Для проведения исследований использовались **методики**:

оценка суггестивности по О.П. Елисееву;

16-факторный опросник Р. Кеттелла (16 pf, форма С).

**Объектом** исследования является психологическое влияние в деятельности человека, а **предметом** выступает конформизм у взрослых людей и детей, как результат влияния.

Каждый человек поддается такому явлению, посредством которого человек учится жить и эффективно взаимодействовать с другими людьми, то есть процессу социализации. Сущность процесса социализации заключается в том, что личность постепенно усваивает социальный опыт и использует его для адаптации к социуму.

В разные отрезки своего жизненного цикла человек по-разному реагирует на социальные воздействия.

Важнейшим вопросом социального формирования личности является ее включение в общественную жизнь, ее интеграция с конкретным социумом. В процессе взаимодействия огромную роль играют восприятие и взаимопонимание людьми друг друга. От того, насколько они эффективны, зависят результаты и содержание совместной деятельности.

Межличностное восприятие представляет собой сложный процесс: а) восприятие внешних признаков других людей; б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками; в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения.

Межличностные отношения предполагают собой взаимодействие между людьми. Так или иначе, мы большую часть времени проводим в трудовых коллективах, где чаще всего и происходит давление группы на личность. Проблема психологического воздействия выступает как стержневая проблема в психологии. В ходе развития межличностных отношений у людей естественно и закономерно формируются и закрепляются нормы, которые представляют собой общие для всех требования, разработанные и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые требования могут приниматься лишь на основе каких-либо социальных предпочтений, складывающихся на базе выработки определенного отношения к социальной действительности. Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. Для этого и осуществляется групповое давлением.

Этот феномен получил в социальной психологии наименование феномена конформизма. Но чаще говорят не о конформизме, а о конформности, имея в виду подверженность человека групповому давлению, изменение его поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней, или по-другому, массовидные психические явления (психические явления, характерные для групп людей: общественное мнение, межличностные отношения, традиции, настроение, соревнование, психологический климат, слухи, подражание, мода, паника, массовые психические реакции, установки, стереотипы и т.д.

Иногда мы проявляем конформность, не веря по-настоящему в то, что делаем. Подобный внешний конформизм называется уступчивостью. Мы уступаем требованиям окружающих, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если наша уступчивость представляет собой ответ на недвусмысленный приказ, то ее можно назвать подчинением. Иногда мы и сами искренне верим в то, что нас вынуждает делать группа. Мы можем пополнить ряды миллионов пьющих молоко людей, потому что считаем его полезным. Этот внутренний, искренний конформизм называется одобрением. Нередко одобрение возникает после уступки.

Эффект конформности был установлен и описан в экспериментах американского социального психолога С. Аша. Следует сказать, что результаты исследований по конформизму интересны во многих отношениях. Конформность возрастает, если испытуемые ощущают свою некомпетентность или если от них ждут какого-то непростого суждения. Чем больше мы сомневаемся в правильности собственных суждений, тем больше поддаемся влиянию окружающих. Особенности группы тоже имеют значение. Уровень конформизма максимален, если в состав группы входят не менее трех человек, если она сплочена, единодушна и обладает высоким статусом. Он также максимален и в тех случаях, когда ответ приходится давать публично без каких бы то ни было предварительных обязательств.

При выполнении курсовой работы хотелось бы ответить на следующие вопросы:

Когда и почему проявляется конформизм?

Способны ли люди активно сопротивляться социальному давлению?

Существует ли тип людей, наиболее предрасположенных к конформизму?

Какие эксперименты были поставлены социальными психологами в лабораторных условиях по изучению конформизма?

# **1. Характеристика группового влияния**

**1.1 Феномен группового давления**

К одному из феноменов групповой динамики можно отнести такое сложное его проявление, как конформизм. Это слово в обыденной речи понимается как приспособленчество. В социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о конформности или конформном поведении, имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы, принятие или отвержение им определенного стандарта, мнения, свойственного группе, меру подчинения индивида групповому давлению.

В отличие от конформизма, который является вполне осознанной жизненной позицией или даже чертой характера индивида, конформность представляет собой лишь ситуативное и непреднамеренное (не вполне осознаваемое) поведение или свойство человека поддаваться влиянию других людей. [6; С. 371].

В широком психологическом смысле конформность - это зависимость человека от группы, ее влияние на принимаемые им решения, действия и отношения. Такая зависимость имеет разные степени выраженности:

) от полного подчинения индивида группе до 2) личностной автономии. Конформизм, может проявляться не только в рамках конкретной группы, но и в рамках общества, когда его давление достигает столь высокой степени, что люди боятся проявить свою индивидуальность и меняют свой образ мыслей в соответствии с общественными стандартами и идеологией. Так происходит при тоталитарных режимах, особенно если они существуют достаточно длительный период. Чем больше на индивида влияет группа, тем в большей степени в нем развита конформность.

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. 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.

В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция, которую оказалось доступным зафиксировать на экспериментальном уровне. Это - позиция негативизма. Когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, во что бы то ни стало, отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Лишь на первый взгляд негативизм выглядит как крайняя форма отрицания конформности. В действительности, как это было показано во многих исследованиях, негативизм не есть подлинная независимость. Напротив, можно сказать, что это есть специфический случай конформности, так сказать, «конформность наизнанку»: если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком. Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Нонконформизм не имеет ничего общего с негативизмом (конформизмом наоборот). Нонконформист имеет свой, независимый взгляд на явления окружающего мира и доверяет своему мнению. При этом он относится с уважением и к мнениям других людей, но поступать будет в соответствии со своими представлениями о действительности. [2; С. 123-124]. влияние конформизм суггестивность внушаемость

Относительно адекватное понимание явлений окружающего мира порождает правильные суждения и выводы, которые подтверждаются социальным опытом субъекта. А. Маслоу связывал развитие нонконформизма с такими качествами, как честность и смелость, поскольку быть готовым к независимой от окружающих позиции - это весьма нелегкое поведение, требующее известного мужества.

Можно выделить следующие функции давления:

• обеспечение достижения групповых целей;

• сохранение группы как целого;

• разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;

• определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Давление - важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности группы. Значение его в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Осуществляется групповое давление в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов - поощрительные и запретительные.

Возможны четыре варианта поведения человека в группе:

• сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;

• вынужденное подчинение группе под угрозой санкций;

• демонстрация антагонизма по отношению к группе;

• свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого положения в ней получил название конформизма, и его можно считать одним из важнейших факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

Однако можно выделить объективные факторы, определяющие уровень конформности человека в группе. Во-первых, это характеристики самого индивида, который подвергается групповому давлению: пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность, внушаемость и т.д. Во-вторых, это характеристики группы, которая является источником давления: величина группы, степень единодушия, наличие членов группы, которые отклоняются от общего мнения. Третьим фактором, определяющим уровень конформности, выступают особенности взаимосвязи индивида и группы (статус, степень приверженности к группе). И наконец, содержание задачи, стоящей перед индивидом и группой, не может не сказаться на уровне его конформности. Чем больше человек заинтересован в выполнении общей задачи, тем в большей степени он будет подвержен групповому давлению. [1; С. 207-208]

# **1.2 Классические исследования конформизма**

Исследователи, изучающие конформизм, создают социальные миры в миниатюре - некие лабораторные «микрокультуры», упрощающие и имитирующие важные черты повседневного социального влияния, рассмотрим две серии экспериментов, ставших классическими. О каждой из них можно сказать, что она представляет собой один из возможных методов изучения конформности и принесла в известной мере неожиданные результаты.

**1.2.1 Формирование норм: эксперименты Шерифа**

Первое из исследований - своеобразное связующее звено между идеей о способности культуры создавать и поддерживать принудительные нормы, и конформностью. Музафера Шерифа заинтересовала принципиальная возможность экспериментального изучения такой проблемы, как формирование социальных норм. В исследованиях групповой динамики термином норма обычно обозначают стандартизированные правила поведения, принимаемые членами группы как узаконенные спецификации ожидаемой функции группы как системы, а также функций каждого члена группы внутри этой системы. Групповые нормы регулируют деятельность группы как организованной единицы в ее движении к определенной цели.

Существование норм обусловлено объективной необходимостью организации деятельности групп, их выживания и воспроизводства. В свою очередь, для индивида система групповых норм важна тем, что она обеспечивает его системой ориентиров в окружающей действительности, «расставляя» для него (и за него) знаки оценок объектов и явлений. Соблюдение групповых норм обеспечивается соответствующими санкциями. С самого раннего возраста человека учат групповым нормам, уважению к ним, наконец, просто заставляют с ними считаться. Поэтому естественно, что, попадая в условия лабораторного эксперимента, человек приносит туда и свое уважительное отношение к мнению других людей.

Так же очевидно, что, будучи не в состоянии дать определенный ответ относительно неизвестного объекта, человек сопоставляет свое мнение с мнением других людей. К моменту эксперимента он, как правило, неоднократно убеждался в том, что «ум хорошо, а два лучше». Именно такая ситуация и исследовалась в опытах Шерифа. Основная задача, которую он перед собой ставил, заключалась в изучении процесса формирования групповой нормы, конвергенции различных индивидуальных оценок в одну общепринятую.середине 30-х годов М. Шериф фактически первый начал исследовать влияние групповых норм в условиях лабораторного эксперимента, используя так называемый автокинетический эффект (оптическую иллюзию движения световой точки в совершенно затемненном визуальном поле). Обычно человеку кажется, что точка смещается («прыгает») на некоторое расстояние, отличающееся в каждом отдельном случае. Наблюдая за точкой, испытуемые через несколько экспозиций устанавливали примерное расстояние кажущегося смещения (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Типичный пример образования норм в экспериментах Шерифа.

На следующем этапе испытуемым сообщались результаты, полученные другими испытуемыми, и в итоге первоначальная оценка существенно изменялась в сторону усреднения. Отсюда делается вывод о том, что в условиях, когда ситуация неопределенна и двусмысленна, индивид склонен соглашаться с мнением других людей, как правило, некоторого большинства. Впоследствии опыты Шерифа были многократно повторены в самых разнообразных ситуациях, объединенных одной общей характеристикой - неопределенностью, необычностью стимула, что открывает возможность его многозначного толкования.

Этот метод был использован Шерифом и его помощниками для того, чтобы понять, насколько люди внушаемы. Что произойдет, если повторно протестировать испытуемых через год? Вернутся ли они к своим первоначальным оценкам или по-прежнему будут придерживаться групповых норм?

Роберт Джейкобс и Дональд Кэмпбелл, пораженные очевидной способностью культуры сохранять ложные убеждения, изучали их распространение в своей лаборатории в Университете Северо-Запада. Изучая автокинетическое движение, они привлекли к участию в экспериментах своего помощника, которого «подсаживали» к испытуемым для того, чтобы тот давал завышенные оценки «смещению» точки. Затем помощника «выводили» из эксперимента, заменяя его настоящим новым испытуемым, последний, в свою очередь, заменялся «еще более новым». Завышенное смещение «пережило» пять поколений испытуемых, после чего несколько уменьшилось. Эти люди стали «ничего не подозревающими соучастниками поддержания культурной фальшивки». Урок, который можно извлечь из этих экспериментов, заключается в следующем: наши представления о действительности принадлежат не только нам.

Последствия нашей внушаемости в реальной жизни нередко бывают забавными. Стоит кому-нибудь одному зевнуть, кашлянуть или рассмеяться, как окружающие тут же начинают делать то же самое. Тот, кто использует записанный на пленку смех за кадром комедийных шоу, учитывает нашу внушаемость. Общение со счастливыми людьми делает нас самих более счастливыми - феномен, названный Питером Тоттерделлом и его коллегами «взаимозависимостью настроений».

**1.2.2 Давление группы: эксперименты Аша**

Участники экспериментов Шерифа, в которых использовалось автокинетическое движение, сталкивались с неоднозначной реальностью, а в экспериментах Аша рассмотрим более определенную с точки зрения восприятия проблему.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в известных экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Эксперименты эти считаются классическими, несмотря на то, что они подверглись весьма серьезной критике. Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались две карточки - в левую и правую руки. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке - три отрезка, причем лишь один из них по длине равный отрезку на левой карточке (рис 1.2.).



Рис. 1.2. Эксперимент Соломона Аша по изучению конформизма.

Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков правой карточки равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка левой карточки они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку правой карточки. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлений группы. В эксперименте Аша более одной трети (37%) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Существуют многочисленные модификации экспериментальной методики Аша (например, методика Р. Крачфилда), но суть ее остается неизменной - это метод «подставной группы», причем сама группа набрана специально для целей эксперимента в условиях лаборатории. Поэтому все попытки дать объяснение как самому феномену, так и степени конформности различных индивидов должны учитывать эту существенную особенность группы. На основании самоотчетов испытуемых и выводов, построенных экспериментаторами, были выявлены многочисленные зависимости. Хотя на основе собственных оценок результатов эксперимента испытуемыми причина податливости усматривались в их личных особенностях (или в связи с низкой самооценкой, или благодаря признанию каких-то дефектов собственного восприятия), в большинстве объяснений исследователями было принято, что конформность не есть строго личностная характеристика индивида. Конечно, и эти показатели достаточно значимы; например, было установлено, что на степень конформности влияют и менее развитый интеллект, и более низкий уровень развития самосознания, и многие другие обстоятельства подобного толка. Однако столь же определенным был и другой вывод, а именно, что степень конформности зависит и от таких факторов, как характер ситуации эксперимента и состав, структура группы. Однако роль именно этих характеристик не была выяснена до конца.

Эксперименты С. Аша и его последователей внесли значительный вклад в изучение проблемы конформизма. Вместе с тем эти исследования проходили в лабораторных условиях, то есть искусственных. Для участников эксперимента эта ситуация была незначительной, участники были подобраны случайно. Но главное - это отрыв от конкретной социальной среды. Однако, несмотря на все это, эксперименты С. Аша дали толчок к изучению конформизма, пониманию политических, социально-психологических процессов в обществе.

Результаты Шерифа и Аша поражают воображение, потому что в них нет очевидного внешнего давления, принуждающего к конформизму, - ни вознаграждений за «командную игру», ни наказаний за «индивидуализм». Если люди не способны противостоять даже такому незначительному влиянию, каких масштабов может достичь их конформизм при откровенном принуждении?

**1.3 Проявление конформизма в группе**

Конформность выше тогда, когда испытуемые отвечают в присутствии группы; в этом, конечно, проявляется нормативное влияние (ведь независимо от того, отвечают ли испытуемые публично или про себя, они получают одну и ту же информацию). Более того, чем многочисленнее группа, тем больше данный наедине ответ отличается от публичного. С другой стороны, конформность испытуемых выше в тех случаях, когда они ощущают себя некомпетентными, когда задание трудное и когда испытуемым не все равно, ошибутся они или дадут правильный ответ, т.е. когда налицо все признаки информационного влияния. Почему же мы проявляем конформизм? Можно назвать две основные причины: мы хотим нравиться окружающим и хотим, чтобы нас одобряли, или потому, что нам хочется поступить правильно. [8; С. 437-438]

**1.4 Личностные проявления конформизма**

Конформность зависит не только от ситуации, но и от личностных качеств людей. Изучение социальными психологами связи между личностными качествами и социальным поведением шло параллельно с изучением взаимного влияния установок и поведения. В течение 1950-х и в начале 1960-х гг. психологи изучали влияние внутренних мотивов и диспозиций на поступки людей. Так, оказалось: большую склонность к конформизму проявляли люди, признававшиеся в том, что нуждаются в социальном одобрении. Если вам нужно было узнать, насколько конформным, агрессивным или склонным к помощи окажется тот или иной человек, подробное описание ситуации, в которой этому человеку предстояло действовать, оказывалось значительно более полезным, чем результаты его тестирования с помощью целого ряда психологических тестов.

В 1980-е гг. мысль о том, что индивидуальные диспозиции играют незначительную роль, подвигла специалистов в области психологии личности обратиться к изучению обстоятельств, при которых они все-таки прогнозируют поведение. Результаты их исследования подтвердили принцип, что в то время как внутренние факторы (установки, личностные качества) редко точно прогнозируют какое-либо конкретное действие индивида, они значительно надежнее прогнозируют его обычное поведение в большинстве ситуаций. Следующая аналогия поможет понять смысл сказанного: предсказать ваше поведение в какой-то конкретной ситуации так же трудно, как и ваш ответ на какой-то конкретный вопрос теста. Однако насколько более предсказуема ваша итоговая оценка за тест, настолько предсказуема конформность (общительность, агрессивность и т.д.) вашего поведения в большинстве ситуаций. [5; С. 276-279]

Личностные качества также лучше прогнозируют поведение тогда, когда нет сильного социального давления. Еще сильнее индивидуальные особенности проявляются в «слабых» ситуациях, например, когда два незнакомых человека сидят в приемной и ничто не направляет их поведение. Если поместить двух похожих людей в сильно отличающиеся друг от друга ситуации, то окажется, что влияние контекста перевесит индивидуальные различия.

Результаты тестирования с использованием ряда личностных тестов не дают возможности прогнозировать конкретные акты проявления конформизма, но больше подходят для прогноза склонности к нему (и другим формам социального поведения) в повседневной жизни. Влияние личностных качеств на конформизм сильнее проявляется в «слабых» ситуациях, в которых социальные силы не настолько велики, чтобы «перебить» индивидуальные различия. Хотя предрасположенность к конформизму и подчинению - универсальное качество, присущее всем людям без исключения, восприимчивость к социальному влиянию у представителей разных культур различна.

**1.5 Сопротивление социальному давлению**

Люди ценят собственную свободу и самостоятельность. Поэтому, когда социальное давление становится настолько сильным, что возникает реальная угроза их личной свободе, они нередко бунтуют.

Теория психологического реактивного сопротивления, суть которой заключается в том, что люди действительно ведут себя так, чтобы защитить собственное ощущение свободы, находит подтверждение в экспериментальных данных, свидетельствующих о том, что попытки ограничить свободу индивида нередко заканчиваются антиконформным «эффектом бумеранга». Феномен реактивного сопротивления убеждает нас в том, что люди - не марионетки.

Когда люди сильно отличаются от окружающих, им неуютно. Но им столь же неуютно, по крайней мере в странах Запада, когда они - точно такие же, как и все остальные. Люди чувствуют себя лучше, если воспринимают себя как уникальных личностей. Более того, своим поведением они отстаивают право на уникальность. Проводя один из своих экспериментов, Снайдер убеждал студентов Университета Пердью в том, что «10 самых важных их установок» были либо отличными от установок 10 000 студентов, либо идентичными им. Когда они в дальнейшем участвовали в эксперименте по конформизму, те из них, кого экспериментатор «лишил возможности» чувствовать себя уникальными, более активно отстаивали свое право быть личностями и вели себя как нонконформисты. Когда же участники другого эксперимента слышали, что кто-то из испытуемых формулирует установки, идентичные их собственным, они даже меняли свою позицию, чтобы поддержать присущее им чувство уникальности. [5; С. 279-283]

Восприятие самого себя как уникальной личности проявляется и в «спонтанной Я-концепции». Уильям Мак-Гуайр и его коллеги из Йельского университета сообщают: когда детей просят рассказать о себе, они предпочитают говорить о том, что отличает их от окружающих. Дети, родившиеся в других странах, более склонны, чем другие, к упоминанию места своего рождения. Рыжие дети чаще, чем темноволосые и блондины, по собственной инициативе говорили о цвете волос, а худые и тучные - о своем весе. Точно так же мы острее осознаем свой пол, когда находимся в окружении лиц противоположного пола.

Принцип, говорит Мак-Гуайр, заключается в следующем: «Индивид ощущает себя тем и настолько, в чем и насколько он отличается от других». Следовательно, если я - «чернокожая женщина в компании белых женщин, я склонна думать о себе как об афроамериканке; если же я окажусь в компании чернокожих мужчин, то цвет моей кожи отойдет на задний план, и я стану больше осознавать тот факт, что я - женщина». Даже если представители двух культур очень похожи, они все равно обратят внимание на то, что отличает их друг от друга, какими бы незначительными ни были эти отличия.

Ирония заключается в том, что, хотя никто из нас не хочет быть «белой вороной», все мы похожи друг на друга своим желанием быть «не как все» и вниманием к тому, в какой мере нам это удается. Мы стремимся не к тому, чтобы просто отличаться от среднестатистической личности, а к тому, чтобы быть лучше ее.

Ситуации, которые создавались для этого в лабораториях, отличаются от ситуаций, возникающих в реальной жизни. Социально-психологические эксперименты позволяют нам проникнуть в суть поведения и выявить такие его стороны, которые трудно выявить в реальной жизни. Предлагая испытуемым различные уникальные в своем роде задания и повторяя свои эксперименты в разных странах и в разное время, исследователи находят общие закономерности, скрытые внешними различиями.

Повышенное внимание социальных психологов к силе социального давления должно дополняться не менее пристальным вниманием к силе личности. Когда социальное давление становится чрезмерным, в людях нередко пробуждается потребность в реактивном сопротивлении, и они начинают противодействовать принуждению, чтобы сохранить присущий им дух свободы. Если подобную потребность в реактивном сопротивлении испытывают одновременно все члены какой-либо группы, результатом может стать бунт.

Мы не чувствуем себя комфортно, когда сильно отличаемся от окружающих, но нам не хочется и быть «как все». Поэтому мы ведем себя так, чтобы сохранить ощущение своей личности. Будучи членом какой-либо группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих.

На степень выраженности конформизма оказывают влияние следующие факторы:

1. пол индивида: женщины в целом более конформны, чем мужчины;

2. возраст: конформное поведение чаще проявляется в молодом и старческом возрасте;

3. профессия (статус) и уровень образованности личности, ряд индивидуально-психологических особенностей;

. психическое и физическое состояние человека: плохое самочувствие, усталость, психическая напряженность усиливают проявление конформности;

. размер группы: вероятность конформности возрастает с увеличением численности группы и достигает максимума в присутствии пяти - восьми человек;

. специфика группы и характер ее санкций в случае неподчинения индивида.

Конформизм как явление отличается от конформности как личностного качества, проявляющегося в тенденции индивида к сильной зависимости от группового давления в различных ситуациях. Ситуационный конформизм связан с проявлением высокой зависимости от группы в конкретных значимых для него ситуациях. Феномен негативизма личности по отношению к группе, то есть выраженное сопротивление и противопоставление себя группе, не является противоположностью конформизму, а выступает как частное проявление зависимости от группы. Противоположной конформизму считаются самостоятельность индивида, независимость его установок и поведения от группы.

По своей природе механизм конформистского поведения связан с эффектом группового давления на психику индивида, в том числе и через санкции отрицательного эмоционального отношения.

Подобный эффект обладает достаточно большой силой воздействия, если учесть, что любой человек склонен так или иначе переживать нерасположение или отрицательное отношение к себе со стороны других людей.

**Вывод по главе 1**

Конформизм - изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы - проявляется в форме уступчивости и в форме одобрения. Уступчивость - это внешнее следование требованиям группы при внутреннем неприятии их. Одобрение - это сочетание поведения, соответствующего социальному давлению, и внутреннего согласия с требованиями последнего.

О том, как психологи изучали конформизм и насколько конформными могут быть люди, мы узнаем из ставших ныне классическими исследований Шерифа, Аша. Музафер Шериф изучал влияние суждений окружающих на мнение испытуемых о том, насколько «сместилась» якобы движущаяся светящаяся точка. В ходе экспериментов формировались нормативные «правильною» ответы, которые сохранялись в течение длительного времени и переходили от одного «поколения» испытуемых к другому. Подобная внушаемость в условиях лабораторного эксперимента соответствует внушаемости, наблюдаемой в реальной жизни.

Насколько неоднозначным было задание, которое выполняли испытуемые в экспериментах Шерифа, настолько четким - задание Соломона Аша. Его испытуемые сначала слушали ответы других испытуемых на вопрос о том, какой из трех отрезков прямой равен по длине стандартному отрезку, и затем сами отвечали на него. Испытуемые, отвечавшие после тех, кто единодушно дали неверный ответ, в 37% случаев соглашались с ними.

Эти классические эксперименты свидетельствуют о могуществе социальных сил и о той легкости, с которой уступчивость приводит к согласию. Экспериментальное изучение конформизма позволило ученым выявись условия, при которых он проявляется, включая и особо благоприятствующие ему обстоятельства. Так, конформизм зависит от особенностей группы: в наибольшей мере он проявляется в присутствии трех или более человек, единодушных в своих суждениях и имеющих высокий социальных статус. Аналогичное влияние на конформизм оказывает и необходимость давать ответы публично (в присутствии группы), а также в тех случаях, когда человек еще не успел предать огласке свое мнение.

Повышенное внимание социальных психологов к силе социального давления должно дополняться не менее пристальным вниманием к силе личности. Когда социальное давление становится чрезмерным, в людях нередко пробуждается потребность в реактивном сопротивлении, и они начинают противодействовать принуждению, чтобы сохранить присущий им дух свободы. Если подобную потребность в реактивном сопротивлении испытывают одновременно все члены какой-либо группы, результатом может стать бунт.

Мы не чувствуем себя комфортно, когда сильно отличаемся от окружающих, но нам не хочется и быть «как все». Поэтому мы ведем себя так, чтобы сохранить ощущение своей личности. Будучи членом какой-либо группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих. По своей природе механизм конформистского поведения связан с эффектом группового давления на психику индивида. Подобный эффект обладает достаточно большой силой воздействия, если учесть, что любой человек склонен так или иначе переживать нерасположение или отрицательное отношение к себе со стороны других людей.

# **2. Экспериментальные исследования конформизма**

Проведем сравнение результатов исследований длявыявленияразличий проявления конформизма в разных возрастных категориях. Например: результаты исследований детей дошкольного возраста и взрослых от 30 до 50 лет.

**2.1 Групповое влияние на детей дошкольного возраста**

В этой выборке оказались группа детей в возрасте 4-5 лет, она состоит из 8 девочек и 8 мальчиков. Местом проведения эксперимента выбрали детский сад. Для проведения эксперимента нам понадобились лишь цветные карточки зеленого, красного и желтого цвета.

Для процедуры проведения нужно установить независимую переменную, это одна и та же инструкция проведения и «подставная группа», которой воздействуем на «наивный субъект». Далее зависимую переменную, это поведение детей или их реакция на происходящее, а также время от момента предъявления стимула до выбора решения.

Процедура проведения эксперимента состоит в том, что группе предлагалось определить цвет карточек. Это зеленая, красная и желтая карточки. Мы заранее вступали в сговор с двумя участниками эксперимента, а третий участник был в роли «наивного субъекта». И так «наивный субъект» менялся, пока вся группа не поучаствовала в этом эксперименте. Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы карточки зеленого цвета они давали заведомо неправильный ответ, называя этот цвет - синим. Последним отвечал «наивный субъект». Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Все «наивные субъекты» между собой не сообщались в течение всего процесса.

Данные каждого ребенка фиксируются и обрабатываются (табл. 2.1). После чего можно утверждать, насколько наш эксперимент удался.

Таблица 2.1. Результаты группового влияния на детей дошкольного возраста.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Мальчики** | **Ответы** | **Девочки** | **Ответы** |
| 1 Максим | Зеленый | Катя | Синий |
| 2 Дима | Синий | Ира | Синий |
| 3 Петя | Синий | Ксюша | Синий |
| 4 Паша | Синий | Вика | Зеленый |
| 5 Никита | Зеленый | Настя | Синий |
| 6 Андрей | Синий | Аня | Синий |
| 7Саша | Синий | Маша | Синий |
| 8 Илья | Синий | Ангелина | Синий |
| **Количество испытуемых** 8 | **Количество неправильных ответов** 6 | **Количество испытуемых** 8 | **Количество неправильных ответов** 7 |

В нашем случае «наивные субъекты», т.е. 75% мальчиков и 87,5% девочек дали ошибочные ответы, продемонстрировав конформное поведение. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Из результатов мы видим, что наш эксперимент удался, доказав, что давление группы может обмануть зрение.

**2.2 Социальное влияние на взрослых в возрасте от 30 до 50 лет**

Для этого исследования использовались следующие методики:

оценка суггестивности по О. П. Елисееву;

16-факторный опросник Р. Кеттелла (форма С).

В данную выборку вошли шестнадцать мужчин и женщин в возрасте от 30 до 50 лет.

**2.2.1 Оценка суггестивности (внушаемости) по О.П. Елисееву. Описание методики**

Шкалы: уровень суггестивности

Назначение теста: диагностика уровня суггестивности испытуемого.

##### Инструкция к тесту

«Проставьте, пожалуйста, по вертикали друг под другом пять цифр - 1, 2, 3, 4 и 5 - ими обозначаются номера заданий, которые следует выполнить очень быстро, так, что не будет специального времени проставить эти номера, не будет достаточного времени и для обдумывания ответов, - важно только успеть хотя бы обозначить против номеров заданий то первое, что придет в голову, когда эти задания прочитываются.

Повторения заданий не будет; если вы не успеваете понять их смысл или не успеваете ответить на очередное задание, о нем не следует переспрашивать, а необходимо постараться выполнить следующее.

Сигналом, обозначающим конец задания и предлагающим его срочно выполнить, является слово "НАЧАЛИ!". Следом за этим словом немедленно диктуется следующее задание.

Сосредоточьтесь на восприятии голоса психолога, представив его речь записанной на магнитофон. Итак, внимание!»

##### Тестовый материал

1. Напишите фамилию любого писателя, например, «Гоголь»; вообще любого писателя …НАЧАЛИ!

2. Напишите любую короткую фразу, например, «лето наступило»; вообще любую фразу …НАЧАЛИ!

. Напишите название любого предмета, например, «стол»; вообще любого предмета …НАЧАЛИ!

. Изобразите любой предмет, например, треугольник; вообще любой предмет …НАЧАЛИ!

. Напишите любое число, например, 9; вообще любое число …НАЧАЛИ!

##### Обработка и интерпретация результатов теста

Если при выполнении задания воспроизводится именно тот пример, который в нем предлагается, ставится 4 балла.

Если ответ достаточно близок по смыслу к содержанию примера - ставится 3 балла.

Скорее далекий, чем близкий по смыслу ответ оценивается в 2 балла;

Совершенно не связанный с содержанием приводимого в задании примера ответ соответствует 1 баллу.

Далее подсчитывается общая сумма полученных баллов и результат умножается на три.

Полученные оценки внушаемости связаны с характером активности человека. При этом могут быть выделены следующие диапазоны:

· 15 - 30 баллов - пониженная внушаемость;

· 31 - 45 баллов - средняя внушаемость;

· 46 и более баллов - повышенная внушаемость.

Максимальное количество - 60 баллов, минимальное - 15 баллов.

**2.2.2 16-факторный опросник Р. Кеттелла. Описание методики**

Существует 4 формы опросника: А и В (187 вопросов) и С и D (105 вопросов). В России чаще всего используют формы А и С. Наибольшее распространение опросник получил в медицинской психологии при диагностике профессионально важных качеств, в спорте и научных исследованиях.

Опросник Кеттелла включает в себя все виды испытаний - и оценку, и решение теста, и отношение к какому-либо явлению.

Перед началом опроса испытуемому дают специальный бланк, на котором он должен делать определенные пометки, по мере прочтения. Предварительно дается соответствующая инструкция, содержащая информацию о том, что должен делать испытуемый. Контрольное время испытания 25-30 минут. В процессе ответов на вопросы экспериментатор контролирует время работы испытуемого и, если испытуемый отвечает медленно, предупреждает его об этом. Испытание проводится индивидуально в спокойной, деловой обстановке.

Предлагаемый опросник состоит из 105 вопросов (форма С) на каждой из которых предлагается три варианта ответов (a, b, c). Испытуемый выбирает и фиксирует его в бланке ответов. В процессе работы испытуемый должен придерживаться следующих правил: не терять времени на обдумывание, а давать пришедший в голову ответ; не давать неопределенных ответов; не пропускать вопросов; быть искренним.

Вопросы группируются по содержанию вокруг определенных черт, выходящих в конечном итоге к тем или иным факторам.

Обработка результатов ведется по специальному ключу, где даны номера вопросов и количество баллов, которые получают ответ a, b, c в каждом вопросе. В тех клеточках, где проставлена буква, обозначающая фактор, количество баллов равно нулю. Таким образом, за каждый ответ испытуемый может получить 2, 1 или 0 баллов. Количество баллов по каждому фактору суммируется и заносится в бланк ответов (в правый столбик), экспериментатор получает профиль личности по 16-ти факторам в сырых оценках. Эти оценки переводятся в стандартные (стены) по таблице 3. Затем экспериментатор определяет какое развитие получил каждый фактор: низкая, средняя, высокая, выписывает черты, характеризующие степень их развития и анализирует результаты. Если какая - либо из черт вызывает сомнение, лучше ее не включать в характеристику.

Чтобы результаты были надежными, следует подтвердить их с помощью других методик или с помощью другой формы этого же теста.

Результаты применения данной методики позволяют определить психологическое своеобразие основных подструктур темперамента и характера. Причем каждый фактор содержит не только качественную и количественную оценку внутренней природы человека, но и включает в себя ее характеристику со стороны межличностных отношений. Кроме того, отдельные факторы можно объединить в блоки по трем направлениям:

Интеллектуальный блок: факторы: В - общий уровень интеллекта; М - уровень развития воображения; Q1 - восприимчивость к новому радикализму.

Эмоционально-волевой блок: факторы: С - эмоциональная устойчивость; О - степень тревожности; Q3 - наличие внутренних напряжений; Q4 - уровень развития самоконтроля; G - степень социальной нормированности и организованности.

Коммуникативный блок: факторы: А - открытость, замкнутость; Н - смелость; L - отношение к людям; Е - степень доминирования - подчиненности; Q2 - зависимость от группы; N - динамичность.

Для данного исследования вычислим оценки по фактору Q2 - зависимость от группы (табл. 2.2.).

Таблица 2.2. Фактор Q2: "конформизм - нонконформизм".

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор Q2: "конформизм - нонконформизм" | |
| Q2- / 0-5 баллов | Q2+ / 6-12 баллов |
| Зависимость от мнения и требований группы, социабельность, следование за общественным мнением, стремление работать и принимать решения вместе с другими людьми, низкая самостоятельность, ориентация на социальное одобрение. | Независимость, ориентация на собственные решения, самостоятельность, находчивость, стремление иметь собственное мнение. При крайних высоких оценках склонность к противопоставлению себя группе и желание в ней доминировать. |

Низкие оценки по этому фактору имеют личности общительные, для которых много значит одобрение общества, это светские люди. Высокие оценки имеют люди, которые часто разобщены с группой и по роду занятий являются индивидуалистами - писатели, ученые и преступники!

Этот фактор является центральным в факторе второго порядка "зависимость - независимость".

Следует особо учитывать, что показатели по этому фактору могут характеризовать определенную социабельность личности и имеют постоянную связь с критериями реальной жизни.

По существу, Кеттелл считал, что этот фактор является "мыслящей интроверсией" и в формировании такой модели поведения существенную роль играют как семейные, так и общественные традиции. Таких людей характеризует довольно высокая степень осознанности в выборе линии поведения.

· 1 -3 стена - предпочитает работать и принимать решения вместе с другими людьми, любит общение и восхищение, зависит от них. Склонен идти с группой. Необязательно общителен, скорее ему нужна поддержка со стороны группы.

· 4 стена - зависящий от группы, "присоединяющийся", ведомый, идущий на зов (групповая зависимость).

· 7 стенов - самоудовлетворенный, предлагающий собственное решение, предприимчивый.

· 8-10 стенов - независим, склонен идти собственной дорогой, принимать собственные решения, действовать самостоятельно. Он не считается с общественным мнением, но не обязательно играет доминирующую роль в отношении других. Нельзя считать, что люди ему не нравятся, он просто не нуждается в их согласии и поддержке.

**2.2.3 Интерпретация полученных результатов**

Полученные при исследовании результаты были обработаны и сведены в таблицу (прил. 2).

Из этих двух опросов можно выявить, что среди взрослых людей чаще встречаются личности, не зависящие от мнения группы и с пониженным или средним уровнем внушаемости. Это может говорить о том, что у взрослых людей более сформированные и стабильные показатели поведения. Конформность зависит не только от ситуации, но и от личностных качеств людей. Так, оказалось: большую склонность к конформизму проявляли люди, признававшиеся в том, что нуждаются в социальном одобрении. Результаты тестирования с использованием ряда личностных тестов не дают возможности прогнозировать конкретные акты проявления конформизма, но больше подходят для прогноза склонности к нему (и другим формам социального поведения) в повседневной жизни.

# **Заключение**

В этой курсовой работе были изучены психологические аспекты группового давления и описаны эксперименты социальных психологов, которые подробно изучали такое сложное явление как конформизм.Эти классические эксперименты Аша и Шерифа свидетельствуют о могуществе социальных сил и о той легкости, с которой уступчивость приводит к согласию. Конформность выше тогда, когда испытуемые отвечают в присутствии группы; в этом, конечно, проявляется нормативное влияние (ведь независимо от того, отвечают ли испытуемые публично или про себя, они получают одну и ту же информацию). Более того, чем многочисленнее группа, тем больше данный наедине ответ отличается от публичного.

Почему же мы проявляем конформизм? Можно назвать две основные причины: мы хотим нравиться окружающим и хотим, чтобы нас одобряли, или потому, что нам хочется поступить правильно. Конформность зависит не только от ситуации, но и от личностных качеств людей. Так, оказалось: большую склонность к конформизму проявляли люди, признававшиеся в том, что нуждаются в социальном одобрении. Результаты тестирования с использованием ряда личностных тестов не дают возможности прогнозировать конкретные акты проявления конформизма, но больше подходят для прогноза склонности к нему (и другим формам социального поведения) в повседневной жизни. Когда социальное давление становится чрезмерным, в людях нередко пробуждается потребность в реактивном сопротивлении, и они начинают противодействовать принуждению, чтобы сохранить присущий им дух свободы. Если подобную потребность в реактивном сопротивлении испытывают одновременно все члены какой-либо группы, результатом может стать бунт.

Мы не чувствуем себя комфортно, когда сильно отличаемся от окружающих, но нам не хочется и быть «как все». Поэтому мы ведем себя так, чтобы сохранить ощущение своей личности. Будучи членом какой-либо группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих.

На степень выраженности конформизма оказывают влияние следующие факторы:

1) пол индивида: женщины в целом более конформны, чем мужчины;

) возраст: конформное поведение чаще проявляется в молодом и старческом возрасте;

) профессия (статус) и уровень образованности личности, ряд индивидуально-психологических особенностей;

) психическое и физическое состояние человека: плохое самочувствие, усталость, психическая напряженность усиливают проявление конформности;

) размер группы: вероятность конформности возрастает с увеличением численности группы и достигает максимума в присутствии пяти - восьми человек;

) специфика группы и характер ее санкций в случае неподчинения индивида.

Конформизм как явление отличается от конформности как личностного качества, проявляющегося в тенденции индивида к сильной зависимости от группового давления в различных ситуациях. Ситуационный конформизм связан с проявлением высокой зависимости от группы в конкретных значимых для него ситуациях. Феномен негативизма личности по отношению к группе, т.е. выраженное сопротивление и противопоставление себя группе, не является противоположностью конформизму, а выступает как частное проявление зависимости от группы. Противоположной конформизму считаются самостоятельность индивида, независимость его установок и поведения от группы.

На основании самоотчетов испытуемых и выводов, построенных экспериментаторами, были выявлены многочисленные зависимости. Хотя на основе собственных оценок результатов эксперимента испытуемыми причина податливости усматривались в их личных особенностях, было установлено, что на степень конформности влияют и менее развитый интеллект, и более низкий уровень развития самосознания, и характер ситуации эксперимента и состав, структура группы и многое другое.

Все вопросы, которые были поставлены в работе, рассмотрены.

**Список использованной литературы**

Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2000. - 376 с.

Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высших пед. учеб. заведений / Под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издательский центр «Академия», 2002. - 264 с.

Елисеев О.П. Практикум по психологии личности. - СПб.: Питер, 2001.- 560 с.

Крысько В.Г. Социальная психология: Учебник для студ. высших учеб. заведений. - М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2002 - 448 с.

Майерс Д. Социальная психология. - 7-е изд. - СПб.: Питер, 2005. - 794 с.

Парыгин Б.Д. Социальная психология: Учебное пособие. - СПб.: СПбГУП, 2003. - 616 с.

Словарь-справочник по социальной психологии / В. Крысько. - СПб.: Питер, 2003. - 416 с.

Столяренко Л.Д. Основы психологии. 4-е изд., перераб. и допол. - Ростов н/Д: Феникс, 2001. - 672 с.

16-факторный личностный опросник/[Электронный ресурс]/Режим доступа: ru.wikipedia.org., свободный. - Загл. с экрана.