Курсовая работа

На тему: «Проблема группового давления»

Содержание

Введение. Общая характеристика конформизма. Особенности конформного поведения в социальной группе. Факторы, влияющие на конформное поведение в группе

Заключение

Список используемой литературы

Введение

Данная курсовая работа посвящена вопросу группового давления или конформизму. «Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». [1, с.207]

Общество, включающее в себя многочисленные социальные группы, начиная с древности и заканчивая современностью, для многих исследователей, философов и других ученых являлось своего рода неким живым организмом, живущим по своим законам и подчиняющим этим законам людей, составляющих это самое общество. По каким причинам люди, имеющие за плечами десятки прожитых лет, вынуждены подчиняться, порой неосознанно, воле той или иной социальной группы, под влиянием которой они находятся? Почему зачастую слово или решение влиятельного лидера группы имеет решающее значение, даже если оно принципиально расходится с взглядами тех, кто думает и мыслит совершенно иначе? Человек немыслим без общества: он живет, практически ежеминутно совершая переходы из одной социальной группы в другую, меняя стиль своего поведения и мыслей в связи с теми правилами, которые установлены в конкретной группе, в чьих рамках он находится в данный момент времени. Тема группового давления интересна тем, что она затрагивает одну из самых загадочных сторон психики и поведения человека в обществе. Эта тема будет интересна всегда, потому, что и человек будет всегда жить, творить, созидать и разрушать в обществе, и поэтому всегда будет проблема давления в социальной группе, проблема подчинения лидерами более слабых своим правилам в той или иной социальной группе.

К настоящему времени исследования по конформизму далеко вышли за рамки простого описания экспериментально полученных фактов, занимая промежуточное положение на стыке трех наук: психологии личности, социальной психологии и социологии. Многие исследователи в опытах различных исследователей увидели отражение тех конфликтов и противоречий, которые существуют в отношениях между людьми в современном обществе. Они исходят из определенной концепции, согласно которой общество подразделяется на две резко противоположные группы людей: конформистов и нонконформистов. Конформизм объявляется неизбежным результатом развития общества. «Наш век может быть назван веком конформизма», - заявляют Д. Крэч, Р. Кратчфилд и Е. Баллэчей, и дальше: «Есть свидетельства, что современные культуры различаются по степени внедрения склонности к конформности своим членам».

«Цена социального принятия есть конформизм и потеря независимости»,- пишет Д. Генри в работе с красноречивым названием «Культура против человека».

«Тенденция к конформности - фундаментальное свойство личности», - утверждает Р. Кратчфилд [10, c. 164-173] .

Согласно данным С. Аша, треть американцев оказалась лишенной чувства самостоятельности при принятии решения и считала удобным прятаться за коллективные мнения, снимая с себя чувство личной ответственности и инициативы. Опыты С. Аша были модифицированы другими американскими психологами, и результат получен аналогичный. У Р. Крачфилда, Д. Креча, Л. Фестингера и М. Шерифа около 30 процентов испытуемых дали конформные реакции, продемонстрировав явное нежелание высказывать и отстаивать собственное мнение в условиях, когда личное мнение индивида не совпадало с высказываниями, оценками всех остальных участников эксперимента. Объектом исследования были при этом люди разных профессий и возрастов, т. е. представители различных слоев американского общества.[7]

. Общая характеристика конформизма

Феномен группового давления получил в социальной психологии наименование феномена конформизма. 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 работах последних лет часто употребляется термин «социальное влияние». Противоположными конформности понятиями являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению» и т.п. Напротив, сходными понятиями могут быть понятия «единообразие», «условность», хотя в них содержится и иной оттенок. Единообразие, например, тоже означает принятие определенных стандартов, но принятие, осуществляемое не в результате давления.

Мера конформности - это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт.

Различают внешнюю (публичную) конформность и внутреннюю (личную). При внешней конформности мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться. Она представляет собой демонстративное подчинение навязываемому мнению группы с целью заслужить одобрение или избежать порицания, а возможно, и более жестких санкций со стороны входящих в группу лиц. Внутренняя конформность (иногда именно это и называется подлинным конформизмом) выражается в том, что индивид действительно усваивает мнение большинства. Это действительное преобразование индивидуальных установок в результате внутреннего принятия позиции окружающих, оцениваемой как более обоснованная и объективная, чем собственная точка зрения. При всех различиях обе формы конформности близки в том, что служат специфическим способом разрешения осознанного конфликта между личным и доминирующим в группе мнением в пользу последнего: зависимость человека от группы вынуждает искать подлинного или мнимого согласия с ней, подстраивать свое поведение под кажущиеся чуждыми или непривычными эталоны.

В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция, которую оказалось доступным зафиксировать на экспериментальном уровне. Это - позиция негативизма (нонконформизма). В данном случае, когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, стремясь, во что бы то ни стало, поступать вопреки позиции господствующего большинства, любой ценой и во всех случаях утверждать противоположную точку зрения. 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 (многочисленные примеры негативизма демонстрирует, например, поведение подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а такие понятия "независимость", "самостоятельность позиции", "устойчивость к групповому давлению" и т.п.

Явление конформизма исследовалось многими учеными. Были проведены эксперименты по выявлению группового давления.

Исследователи конформизма выстраивают социальные миры в миниатюре. Это своего рода лабораторные микроструктуры, которые в упрощенном виде имитируют основные моменты повседневных социальных воздействий. Два известных ряда экспериментов - исследование Соломоном Ашем конформизма и исследование Стэнли Милграмом подчинения - служат хорошей иллюстрацией вышесказанного. Результаты этих исследований сил социального влияния смело можно назвать потрясающими.

Аша в своих экспериментах интересовало: если несколько подсадных участников дадут одинаково неверные ответы, станут ли люди утверждать то, что в ином случае отрицали бы? Правда, нашлись и такие, кто ни разу не согласился с общим мнением, а три четверти испытуемых сделали это хотя бы однажды… [4, c.154]

Эксперименты Милграма, целью которых было определить, что произойдет, если авторитетные приказания будут расходиться с призывами совести, вызвали жаркие споры и стали одними из самых знаменитых экспериментов в социальной психологии.

«За всю историю существования социальных наук эмпирический эксперимент не может сравниться по своему вкладу в развитие социологии с экспериментами, проведенными Милграмом, - отмечал Ли Росс, - « Они стали частью интеллектуального социального наследия человечества, состоящего из не столь уж большого количества исторических случаев, библейских притч и шедевров классической литературы, к которым обычно обращаются мыслители, рассуждая о природе человека и об истории человечества»[4, c.156]

Милграм не только выявил, до какой степени люди подчиняются властным приказаниям, но и исследовал почву, на которой возрастает такое послушание. В последующих экспериментах он варьировал социальные условия и в результате получил разброс проявления уступчивости от 0 до 93% полного безоговорочного подчинения. Решающими факторами оказались следующие: эмоциональная дистанция, близость и легитимность авторитета, институционализация авторитета, а также освобождающее воздействие неподчинившегося соучастника.[4, c.160]

Положение о существовании трёх типов поведения было выдвинуто и развито Петровским. Можно выделить 3 типа возможного поведения индивида:

) бесконфликтное принятие мнения группы, то есть внутригрупповая внушаемость;

) конформность - осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении;

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

Таким образом, Петровский обращает внимание на то, что конформность - важный психологический механизм поддержания внутренней однородности и целостности группы. Данный феномен выполняет ряд социально значимых функций: обеспечение достижения групповых целей, сохранение группы как целого, разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться. [6, c. 65-73, 83-113]

Нормы социальной активности, нормы самовыражения задаются обществом, культурными традициями, которые человек усваивает в процессе воспитания. Его активность может разворачиваться в 2 противоположных направлениях. Во-первых, в направлении социального приспособления, воспроизведения хорошо известного, общепринятого, например действующих в обществе ценностей и норм. Во-вторых, в направлении нестандартного поведения, преодоления сложившихся стереотипов. В последнем случае именно обществом регулируется (поощряется или не поощряется) такое нестандартное поведение.

В связи с этим, в одних ситуациях под воздействием социальной мотивации осуществляется воспроизведение социально санкционированного поведения, а в других, наоборот, осуждаемого. [3, c. 20-53]

Давление на индивида может оказывать не только большинство группы, но и меньшинство. Это положение было изучено и подтверждено Неметом и Уочтлером в их исследовании, посвящённому креативным решениям проблем в результате влияния меньшинства на большинство. Авторы приводят результаты эксперимента и показывают, что, несмотря на то, что по отношению к позиции большинства был проявлен большой конформизм, именно меньшинство в большей степени стимулировало испытуемых к креативным реакциям.

Эксперимент Немета и Уочтлера был построен следующим образом. Испытуемым показывали серию слайдов, на которых слева была изображена эталонная фигура, а справа группа из шести фигур для сравнения. Три фигуры для сравнения содержали в себе эталонную, а три не содержали. Одна из фигур для сравнения была «простой» (её называла большая часть испытуемых), а остальные пять были трудными. В зависимости от условий эксперимента большинство или меньшинство, состоявшее из скрытых помощников экспериментатора, высказывало суждение, что эталонная фигура включена в «простую» фигуру для сравнения и в одну из «трудных» фигур. Опять-таки, в зависимости от условий эксперимента, эти суждения были либо правильными, либо неправильными. Испытуемых просили назвать все фигуры для сравнения, которые содержали в себе эталонную, если таковые имеются. После окончания сеанса эксперимента их просили заполнить анкету, вопросы которой касались их настроения и их восприятия скрытых помощников экспериментатора.

Таким образом, всего было 4 вида экспериментальных условий:

) правое меньшинство - меньшинство, состоящее из 2 помощников экспериментатора, которое считало, что эталонная форма включена в «простую» и «трудную правильную» форму для сравнения;

) неправое меньшинство - меньшинство, состоящее из 2 помощников экспериментатора, которое считало, что эталонная форма включена в «простую» и «трудную неправильную» форму для сравнения;

) правое большинство - большинство, состоящее из 4 помощников экспериментатора, которое считало, что эталонная форма включена в «простую» и «трудную правильную» форму для сравнения;

) неправое большинство - большинство, состоящее из 4 помощников экспериментатора, которое считало, что эталонная форма включена в «простую» и «трудную неправильную» форму для сравнения.

Шкалы настроения в основном отражали фактор стресса (например, неловкость, смущённость, страх), а вопросы о восприятии помощников эксперимента касались, главным образом, их компетентности, уверенности в себе и симпатии к ним со стороны испытуемых. [5, c. 210-239]

Первая гипотеза касалась того, что испытуемые будут следовать за большинством чаще, чем за меньшинством - то есть при условии большинства чаще выбирать те фигуры, которые были предложены помощниками экспериментатора.

Двусторонний анализ различий при реакциях «точного следования» обнаружил значимое влияние условий большинства по сравнению с условиями меньшинства. Испытуемые следовали за большинством значительно чаще, чем за меньшинством.

Другая гипотеза касалась вероятности появления нового ответа, то есть ответа, который не предлагался большинством или меньшинством, но был бы при этом правильным. Для её проверки была использована оценка «доли новых правильных» ответов - количества правильных фигур, выбранных испытуемым, делённого на возможное количество новых правильных фигур.

При обоих вариантах условий «меньшинства» доля «новых правильных» ответов была значительно выше, чем при условии «большинства» или при контрольных условиях; ни при одном из вариантов условий «большинства» доля «новых правильных» ответов не отличалась от их доли, полученной в контрольных условиях.

Также было показано, что влияние большинства, как правило, вызывает больше новых правильных ответов тогда, когда большинство ошибается, в то время как влияние меньшинства вызывает больше новых правильных ответов в основном тогда, когда меньшинство право, хотя последняя тенденция малозначима.

По результатам анкет были рассчитаны запланированные различия между условиями большинства и меньшинства. Испытуемые сообщили, что во время сеансов при условии большинства они испытывали большую неловкость, большее смущение и меньшую радость, чем во время сеансов при условиях меньшинства. В их ответах также наблюдалась тенденция к ощущению более сильного страха и фрустрации в условиях большинства по сравнению с условиями меньшинства.

При анализе восприятия помощников экспериментатора выяснилось, что когда они были в меньшинстве, испытуемые обнаруживали меньшую часть всех возможных правильных ответов, больше настаивали на своих вариантах, меньше заботились о согласии с остальными членами группы, проявляли большую независимость. [5, c. 210-239]

Эксперимент Немета и Уочтлера позволил проследить закономерности не только конформизма, т.е. влияния большинства, но и установить некоторые связи с влиянием меньшинства на индивида в группе.

Также был замечен и подчёркнут тот факт, что большинство и меньшинство оказывают друг на друга взаимное влияние.

. Особенности конформного поведения в социальной группе

Конформность в группе 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, c. 437-438]

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. [4, c. 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.

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. [4, c. 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. групповое давление конформное

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:

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.

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.

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. Музафер Шериф изучал влияние суждений окружающих на мнение испытуемых о том, насколько «сместилась» якобы движущаяся светящаяся точка. В ходе экспериментов формировались нормативные «правильные» 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 выявить 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.

Основываясь на результатах исследований, проведенных многочисленными психологами-социологами можно прийти к выводу, что к проявлению различного рода конформизмы склонны более 30% членов общества. При этом такое явление не является у всех одинаковым и зависит от разного рода факторов. Одним из самых основных факторов, влияющих на уровень проявляющегося конформизма у отдельного человека является характер его личности, склонность к изменению своего мнения под воздействием (давлением) мнения большинства.

Опираясь на такое утверждение можно выделить несколько групп социальных конформистов. При этом, в основу деления их на группы была положена их склонность к изменению своего мнения под давлением мнения большинства и характер последующего поведения индивида. [9, c.267]

Первую группу социальных конформистов составили ситуационные конформисты. Представители данной группы отличаются от других членов общества проявлением наиболее высокой зависимости от группы в конкретных ситуациях. Эти люди практически всегда, на протяжении всей жизни следуют мнению большинства. У них напрочь отсутствует собственное мнение об окружающем мире. Такими людьми очень легко руководить, подчинять их своей воле, даже если она будет входить в прямой острейший конфликт с его собственной. Эти люди с точки зрения развития общества представляют наиболее опасный его контингент, ибо своей приспосабливаемостью очень часто способствуют продвижению в жизнь крайне негативных явлений - геноцид, тирания, ущемление прав и т.д.

Вторую группу представляют внутренние конформисты, то есть такие люди, которые в случае конфликта своего мнения с мнением большинства принимает его сторону и внутренне усваивает это мнение, то есть становится одним из членов большинства. Здесь следует сказать, что такой вид конформизма и есть результат преодоления конфликта с группой в пользу группы. Такие люди также как и представители первой группы крайне опасны для общества, которое при наличии большого количества таких представителей деградирует, превращается в сообщество рабов, готовых безвольно выполнять все указания, приказы, не задумываясь подчиняться мнению сильных людей. Представители этих двух типов конформистов - находка для человека-лидера, который за короткое время сможет раз и навсегда подчинить их своей воле.

Третья группа социальных конформистов - внешние конформисты, которые принимают мнение большинство лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться. Такие люди действительно имеют свое мнение, однако вследствие своей слабохарактерности и трусости неспособны отстаивать его в группе. Они способны внешне согласиться с неправильны, по их взгляду, мнением с целью предотвращения конфликтной ситуации. Такие люди заявляют, что согласились с неправильным мнением, чтобы не противопоставлять себя большинству, не быть изгоем.

Четвертый тип конформистов составляют негативисты (конформисты наизнанку). 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 (многочисленные примеры негативизма демонстрирует, например, поведение подростков). Такие люди крайне опасны для общества, поскольку в любом случае не признают общественных ценностей, открыто вступают в конфликт с обществом даже тогда, когда понимают, что их позиция не верна. При этом, интересен тот факт, что даже если поменять мнение большинства и привести его в соответствие с позицией негативистов, последние в свою очередь все равно поменяют свое мнение, поскольку все-таки находятся под влиянием мнения большинства.

Всем перечисленным типам конформистов противостоят нонконформисты, которые в любой ситуации, даже под сильным и направленным влиянием большинства остаются при своем мнении, принимают меры по отстаиванию своих позиций. Такие люди отличаются самостоятельностью, независимостью, вследствие чего являются скорее изгоями общества, которое всеми силами стремится поглотить их, сломить их сопротивление и подчинить своей воле. Часто именно нонконформисты оказываются той движущей силой, которая толкает общество по пути развития, усвоения истинных общественных ценностей, открывают для него новые возможности.. Факторы, влияющие на конформное поведение 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. 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, c. 123-124]

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, c. 207-208]

Заключение

Итак, нами изучены психологические аспекты группового давления и предсталены эксперименты социальных психологов, которые подробно изучали такое сложное явление как конформизм. Эти классические эксперименты свидетельствуют о могуществе социальных сил и о той легкости, с которой уступчивость приводит к согласию.

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. 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.

Список используемой 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.

Лебедев-Любимов А. Психология рекламы. - СПб.: Питер, 2002. - стр. 20-53.

Майерс Д. Социальная психология: Интенсивный курс: Пер. c англ./ Д. Майерс - 4-е междунар. изд. - СПб.;М.:Прайм-Еврознак;Олма-Пресс,2004. - 510 с.:ил. - (Мэтры психологии).

Маслач К., Пайнс Э., Практикум о социальной психологии. - СПб: Издательство «Питер», 2000. - стр. 210-239.

Петровский А.В. Психология в России, XX век. - М.: Изд-во УРАО, 2000. - стр. 65-73, 83-113.

Петровский А. В. и Шпалинский В. В. "Социальная психология коллектива".- Учебное пособие для студентов пед. ин-тов. М., «Просвещение», 1978 г.

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

Харчева В.Г. Основы социологии. Учебник. - М., Проспект, 1997.

Чудновский В.Э. О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии//Вопросы психологии. 1971. № 4.