

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Конформизм

Глава 3. Конформизм. Убеждение. Агрессия





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о конформизме, его проявлениях и причинах и особенностях его проявления.

План:

1. Понятие конформизма;
2. Проявление конформизма;
3. Причины появления конформизма;
4. Кто проявляет конформизм.

Конформизм – изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы. Он может проявляться в форме уступчивости и в форме одобрения. Уступчивость – это внешнее следование требованиям группы при их внутреннем неприятии. Одобрение – это выполнение требований социального давления при внутреннем согласии с ними.

Вам наверняка знакома такая ситуация: как только оратор, высказавший спорные идеи, или музыкальный ансамбль заканчивают выступление, фанаты на первых рядах, встают и начинают хлопать. Поклонники, сидящие чуть дальше, следуя их примеру, тоже поднимаются со своих мест и аплодируют. И вот волна стоящих людей докатывается до тех, кто в другой ситуации ограничился бы вежливыми хлопками, не вставая со своих удобных кресел. Представьте, что вы сидите среди этих людей, и вы не согласны с оратором, вам не хочется вставать. Но останетесь ли вы сидеть, если и сидящие вокруг вас встанут? Быть «белой вороной» нелегко.

Конформизм – изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы.

Подобные проявления конформизма вызывают ряд вопросов. Во-первых, почему при большом разнообразии индивидуальностей в многочисленных группах их поведение столь единообразно? Почему встают даже те, кто не в восторге от выступления? Может ли социальное давление быть настолько сильным, что индивидуальные различия стираются? Куда в таких ситуациях исчезают убежденные индивидуалисты? Получается, что легче только рассуждать о храбрости, чем проявлять ее?

Сначала попробуем ответить на второй вопрос. Конформизм – это хорошо или плохо?

Во-первых, хотя наука и не отвечает на такие вопросы, согласно нравственным ценностям большинства, конформизм может быть, как позитивным, так и негативным явлением. Его негативные проявления – это, например, когда кто-то садится пьяным за руль или становится расистом под влиянием толпы. Положительное воздействие конформизма может быть в том, что он предотвращает неуместное поведение людей в общественных местах. Иногда конформизм нейтрален – например, когда мы надеваем специальную форму на теннисный корт.

Во-вторых, термин «конформизм» имеет скорее негативную коннотацию. Что вы почувствуете кто-то называет вас «стопроцентным конформистом»? Если вы принадлежите к западной культуре, вы скорее всего оскорбитесь. На Западе подчинение давлению со стороны равных вам по положению людей не одобряется. Воспитанные в традициях индивидуализма североамериканские и европейские социальные психологи чаще используют негативные ярлыки для обозначения такого подчинения (конформизм, уступчивость, подчинение), нежели позитивные (социальная восприимчивость, чуткость, способность к сотрудничеству и работе в команде).

В Японии умение «идти в ногу» с окружающими является признаком терпимости, самоконтроля и духовной зрелости, а не слабости. «Повсюду в Японии ощущается недоступная пониманию непосвященного безмятежность, присущая людям, которые прекрасно знают, чего ожидать друг от друга».

Мы выбираем ярлыки, соответствующие нашим нравственным ценностям и суждениям. В прошлом я сам называл сенаторов, которые пошли «против течения» и проголосовали против введения войск во Вьетнам, «независимыми» и «патриотичными». Но тех, кто также пошел против большинства, выступив против Закона о гражданских правах, я считал «реакционерными» и «эгоцентриками». Ярлыки не только описывают, но и оценивают. От них невозможно избавиться. Тему этой главы невозможно обсуждать без ярлыков.



Конформизм – это «изменение поведения или убеждения в результате реального или воображаемого давления группы».

Есть несколько разновидностей конформизма. Рассмотрим две из них – уступчивость и одобрение. Иногда мы проявляем конформность, не веря по-настоящему в то, что делаем. Например, мы надеваем галстук или платье, даже если нам не нравится такая одежда. Подобный внешний конформизм называется уступчивостью. Мы уступаем требованиям окружающих, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если наша уступчивость является ответом на недвусмысленный приказ, то её можно назвать подчинением.

Иногда мы искренне верим в то, что нам навязывает группа. Мы можем пить молоко так же, как и миллионы других, потому что действительно считаем его полезным. Этот внутренний, искренний конформизм называется одобрением. Нередко одобрение возникает после уступки. Установки могут быть следствием поведения. За исключением тех случаев, когда мы не чувствуем ответственности за свои поступки, мы обычно проникаемся симпатией к тому, что нам приходится отстаивать.

В классических исследованиях конформизма, исследователи как бы создают социальные миры в миниатюре. Они конструируют лабораторные «микрокультуры», упрощающие и имитирующие важные черты повседневного социального влияния.

Нередко в реальной жизни наша внушаемость бывает забавной. Например, если один человек зевнет, закашляет или рассмеется, окружающие делают то же самое. Комедийные сериалы используют записанный смех за кадром, зная об этом феномене.

В массовом масштабе внушаемость проявляется в виде коллективных заблуждений, в виде спонтанного распространения ложных убеждений. Иногда она принимает форму «массовой истерии». Например, в учебных заведениях или на производстве учащиеся и работники начинают жаловаться на физическое недомогание без видимых причин. Например, в средней школе с численностью учеников в 2000 детей произошел любопытный случай. 170 учащихся и работников обратились к врачам с жалобами на боли в животе, головокружение, головную боль и тошноту. Школу закрыли на две недели. Специалисты обследовали все помещения от подвалов до чердаков на наличие вирусов, бактерий, пестицидов, гербицидов или иных патогенов, которые бы объяснили болезненное состояние людей, но так ничего и не обнаружили (Jones et al., 2000). Как и во многих случаях массовой истерии, слухи о «болезни» заставили людей обратить внимание на собственное физическое состояние, и обычные повседневные симптомы они приписали этой «эпидемии».

Предпосылки подчинения

Выяснилось, что послушание определяют четыре фактора: эмоциональная удаленность жертвы, присутствие легитимного представителя власти, институциональность власти и раскрепощающее влияние не подчинившихся.

Эмоциональная удаленность жертвы

Испытуемые Милгрэма менее всего сочувствовали «ученикам» тогда, когда их не видели и знали, что «ученики» их тоже не видят. Когда «ученики» находились в другом помещении и «учителя» не слышали их криков, последние практически во всех экспериментах безропотно доходили до конца. Но когда «учителя» находились в одной комнате с «учениками», до 450 вольт дошли «только» 40%. Когда от «учителей» потребовали силой удерживать руку «ученика» на пластине, к которой был подведен ток, всем требованиям полностью подчинились 30%.

В повседневной жизни тоже легче проявить жестокость в отношении того, кто находится далеко или деперсонифицирован. В таких случаях люди остаются безучастными даже к ужасным трагедиям. Палачи нередко деперсонифицируют своих жертв, надевая им на головы мешки.



Люди больше сочувствуют тем, кого могут представить, – это известный факт. Именно поэтому на плакатах, призывающих к запрету аборт, помощи голодающим или защите прав животных, показаны душераздирающие фотографии или описания.

Присутствие легитимного представителя власти

Подчинение экспериментатору также зависит от его физического присутствия. Когда Милгрэм командовал «учителями» по телефону, количество случаев полного подчинения снизилось до 21% (хотя многие лгали и говорили, что подчиняются). Результаты других исследований показывают, что если отдающий приказ находится рядом, число подчиняющихся возрастает. Легкого прикосновения к руке достаточно, чтобы люди согласились дать в долг 10 центов, подписать какую-нибудь петицию или попробовать новую пиццу.

Этот феномен работает, если представитель власти воспринимается как легитимный. В одном из вариантов базового эксперимента Милгрэма экспериментатору кто-то звонил на телефон звонок и якобы просил срочно покинуть лабораторию. Перед уходом он говорил «учителю» продолжать эксперимент, поскольку все автоматически записывается на камеру. Испытуемые оставались в комнате с помощником экспериментатора, который притворялся другим испытуемым, игравшим роль клерка. «Клерк» якобы решил, что после ухода экспериментатора он должен взять бразды правления в свои руки. Он приказывал «учителю» за каждый последующий неверный ответ усиливать удар тока на целое деление. 80% испытуемых полностью отказались подчиниться ему. «Клерк», возмущенный неповиновением, сидел возле «генератора тока» и пытался сам исполнять роль «учителя». Большинство непослушных «учителей» выражали свой протест. Кто-то пытался отключить генератор, а один крупный и сильный испытуемый даже вытащил «клерка» из кресла и отшвырнул его в другой конец комнаты. Подобное открытое неповиновение нелегитимной власти резко контрастировало с уважительным и вежливым отношением к экспериментатору.

Институциональность власти

Если престиж власти столь важен, возможно, что приказы Милгрэма казались легитимными благодаря престижу Йельского университета. После окончания эксперимента с испытуемыми проводилось интервью. Многие участники эксперимента признавались, что, если бы не репутация Йельского университета, они ни за что бы не подчинились экспериментатору. Чтобы проверить, насколько эти заявления соответствуют истине, Милгрэм перенес эксперименты в город Бриджпорт, штат Коннектикут. Расположившись в скромном офисном здании, он повесил вывеску «Исследовательская ассоциация Бриджпорта». Как вы думаете, сколько «учителей» полностью подчинились приказам тех же самых исследователей, когда эксперимент с «сердечным приступом» провели в новой обстановке? Хотя их количество уменьшилось, их все равно оказалось очень много – 48%.

В реальной жизни происходит то же самое: авторитетные люди, за которыми стоят ува – жаемые организации, обладают социальной властью. В свое время Роберт Орнштейн рассказал следующий случай из практики своего друга-психиатра. Однажды его срочно вызвали в Калифорнию, в Сан-Матео. Один из его пациентов, Альфред, стоя на краю обрыва, грозился броситься вниз. Но больной не слушал его доводы. Психиатру осталось надеяться лишь на то, что полицейский, эксперт по кризисным ситуациям, придет раньше, чем случится непоправимое.

Раскрепощающее влияние группы

Классические эксперименты Милгрэма демонстрируют негативные стороны конформизма. А может ли он быть конструктивным? Наверняка у вас были ситуации, когда вы оправданно



злили на несправедливого педагога или на чье-либо оскорбительное поведение, но так и не рискнули возразить. Но стоит одному или двоим выразить свое отношение, как вы сразу же следуете их примеру. Милгрэм продемонстрировал этот раскрепощающий эффект конформизма, проведя эксперимент, в котором «учителю» помогали два помощника. Когда в ходе эксперимента они оба отказались подчиняться экспериментатору, тот велел настоящему испытуемому продолжать работу в одиночку. Как вы думаете, повиновался ли он? Нет. 90% «учителей» проявили солидарность с непокорными помощниками и отказались от дальнейшего участия в эксперименте.

Проявление конформизма

Некоторые ситуации больше склоняют людей к конформизму. Какие условия нужно создать, чтобы добиться максимальной конформности?

В экспериментах Аша отсутствовало принуждение и задание было четко сформулировано. Конформизм был проявлен в 37% случаях. После этого социальных психологов заинтересовало, могут ли другие экспериментальные условия привести к еще более высоким показателям? Тогда исследователи доказали, что конформность действительно возрастает, если испытуемые ощущают свою некомпетентность или если от них ждут какого-то сложного суждения. Чем больше мы сомневаемся в правильности собственных суждений, тем больше поддаемся влиянию окружающих.

Особенности группы тоже имеют значение. Уровень конформизма максимален, если в группа состоит из трех или более человек, если она сплоченная, единодушная и обладает высоким статусом. А также, когда ответы приходится давать публично без предварительных обязательств.

Численный состав группы

В лабораторных условиях группа не должна быть многочисленной, чтобы эффект проявился в полной мере. Аш и другие исследователи доказали, что 3-5 человек могут вызвать более сильный конформизм, чем 1 или 2. Но когда в группе 5 или более человек уровень конформизма снижается.

Статус

Нетрудно догадаться, что чем выше социальный статус человека, тем сильнее его влияние. Иногда люди намеренно не проявляют солидарность с людьми невысокого статуса, или с маргинальными группами. К такому выводу пришли Жанет Свим, Мелисса Фергюсон и Лори Хайерс, проведя эксперименты по изучению конформизма, аналогичные экспериментам Аша. Последние под № 5 на вопросы отвечали женщины с традиционной сексуальной ориентацией. Когда экспериментатор всем задавал вопрос: «Где бы вы хотели провести романтический вечер с лицом противоположного пола?», испытуемая № 4 иногда отвечала: «Романтический вечер с мужчиной мне не грозит, потому что я лесбиянка». Испытуемые, которые отвечали после нее, старались не повторять ее ответов даже в том случае, когда задавали вопрос «Считаете ли вы, что дискриминация женщин действительно существует?».

С помощью экспериментов ученые выявили, какие обстоятельства наиболее благоприятствуют конформизму. Выяснилось, что конформизм зависит от особенностей группы. В наибольшей мере он проявляется в присутствии трех или более человек, единодушных в своих суждениях и имеющих высокий социальный статус. Аналогичное влияние на конформизм оказывает и необходимость давать ответы публично (в присутствии группы), а также в тех случаях, когда человек ещё не успел предать огласке свое мнение.



Причины появления конформизма

Дэвид Майерс рассказывал, как он надолго приехал в Германию из Америки и впервые оказался на лекции в университете. Когда лектор произнес заключительную фразу, он поднял руки и приготовился аплодировать вместе с остальными слушателями. Но вместо того чтобы хлопать, все принялись стучать по столам костяшками пальцев. Что это значит? Им что, не понравилась лекция? Но вряд ли кто-то рискнет на подобную грубость по отношению к знаменитому иностранцу. К тому же, их лица не выражали неприязни. Решив, что это «немецкий вариант аплодисментов», Майерс последовал примеру окружающих.

Что подтолкнуло его к конформизму? Почему он не стал аплодировать, пусть бы все остальные стучали? Возможны две причины. Человек может подчиниться группе, чтобы: а) быть принятым и избежать участи отверженного; б) получить важную информацию. Мортон Дойч и Харольд Джерард назвали эти причины соответственно нормативным влиянием и информативным влиянием.

Нормативное влияние – это предпочтение «идти в ногу с толпой», чтобы не быть отвергнутым. Возможно, Полоний добивался благосклонности Гамлета. И в лабораторных условиях, и в реальной жизни группы часто отвергают тех, кто постоянно «идет не в ногу». Происходило ли нечто подобное с вами? Социальная отверженность – вещь болезненная, и большинству из нас это известно. За отклонение от групповых норм часто приходится дорого платить.

Информационное влияние также приводит к конформизму. Когда реальность неоднозначна, окружающие могут стать ценным источником информации. Это показали эксперименты Шерифа по автокинетическому движению. Испытуемые должны были оценить, насколько сместилась светящаяся точка. Ход мыслей испытуемого может быть таким: «Понятия не имею, насколько она сместилась. А этот парень, наверное, знает». Даже в Декларации независимости сказано, что наш долг – «уважать мнение других людей».

Нормативное влияние

Начинающие политики часто мечтают изменить систему. Но стремясь сделать карьеру в рамках системы, под воздействием нормативных влияний они вынуждены подчиниться действующим в ней правилам.

Источником нормативного влияния является стремление создать социальный имидж. Источником информационного влияния является желание приобрести знания, отражающие реальность. В повседневной жизни нормативное и информационное влияние нередко проявляются вместе. Майерс не хотел быть единственным аплодирующим слушателем на той лекции в немецком университете (нормативное влияние), и поведение окружающих не только удержало его от этого, но и подсказало ему, как он должен выразить свою благодарность лектору (информационное влияние).

Кто проявляет конформизм

Конформность зависит не только от ситуации, но и от личностных качеств. В какой мере личность человека влияет на конформность? В каком социальном контексте эти личностные качества проявляются наиболее сильно?

Ученые исследуют зависимость конформизма от множества индивидуальных факторов. Давайте вкратце рассмотрим два из них – личностные качества и культуру.

Влияние личности

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 предрасположенностей на поступки людей. Результаты показали, что большую склонность к конформизму проявляют люди, которые больше нуждаются в социальном одобрении. В конце 1960-х гг. и в 1970-е гг. исследователи, изучавшие зависимость конформизма от личностных качеств, выявили лишь очень слабую корреляцию. В отличие от ситуативных факторов, влияние которых легко доказуемо, предсказать поведение людей на основе результатов тестирования их личностных качеств оказалось практически невозможно. Насколько конформно, агрессивно или альтруистично поведет себя человек, легче предсказывается ситуацией, в которой он оказался, нежели результатами психологических тестов личности.

Личностные качества лучше прогнозируют поведение тогда, когда нет сильного социального давления. Как и многие другие экспериментальные исследования, эксперименты Милгрэма по подчинению создавали жесткие ситуации, в которых требования экспериментаторов решительны и однозначны. В таких условиях индивидуальным различиям испытуемых сложнее проявиться.

А в более мягких ситуациях индивидуальные особенности проявляются сильнее. Например, когда два незнакомых человека сидят в приемной и никто не влияет на их поведение. Если поместить двух похожих людей в разные ситуации, то влияние контекста перевесит индивидуальные различия.

Интересно, что мнения экспертов колеблются. Они, несомненно, признают роль социальных сил. Но при этом они возвращаются к тому, чтобы принимать во внимание личностные качества человека и его генетические предрасположенности. Благодаря их усилиям сегодня социальные психологи согласны с мнением Курта Левина, одного из основоположников теоретической психологии: «Любое психологическое событие зависит как от состояния человека, так и от среды, хотя их относительная значимость в разных ситуациях различна».

Влияние культуры

Как вы думаете, какие результаты, по сравнению с США, показали эксперименты Милгрэма в Австралии, Австрии, Германии, Италии, Иордании, Южной Африке и в Испании? Степень конформности оказалась такой же или даже более высокой. Например, в Мюнхене она составила 85%.

Хотя конформизм и подчинение – это универсальные феномены, они также зависят и от культурных традиций, и от исторической эпохи.

Окончательных ответов на вопрос «Кто проявляет конформизм?» пока нет. Результаты личностных тестов не могут предсказать конкретные акты проявления конформизма. Но они могут показать наличие склонности к нему и другим формам социального поведения в повседневной жизни. Влияние личностных качеств на конформизм сильнее проявляется в более мягких ситуациях, когда социальные силы не настолько велики, чтобы стереть индивидуальные различия. Хотя конформизм и подчинению – универсальное качество, присущее всем людям без исключения, восприимчивость к социальному влиянию у представителей разных культур различна.

Сопrotивление социальному давлению

Способны ли люди активно сопротивляться социальному давлению? Могут ли они отказаться делать то, что их заставляют, и поступить по-своему? Какими могут быть мотивы подобного неконформизма?

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

Согласно теории психологического реактивного сопротивления, люди ведут себя так, чтобы защитить собственное ощущение свободы. Экспериментальные данные свидетельствуют



о том, что попытки ограничить свободу индивида нередко заканчиваются антиконформным «эффектом бумеранга». После того как девушки в западных университетах осознали, что традиционная культура возлагает на них определенные ожидания, они стали меньше проявлять стереотипное «женское» поведения.

Мы завершим лекцию о конформизме объяснением экспериментального метода его изучения. Созданные в лабораториях ситуации отличаются от реальной жизни. Часто ли нас просят оценить длину прямой линии или наказать кого-то ударом электричества? Психологические процессы во время лабораторных заданий отличаются от процессов реальной жизни, так же, как огонь горящей спички отличается от лесного пожара. Мы должны быть осторожнее, когда делаем выводы о лесной пожаре лишь по горящей спичке. Однако контролируемые эксперименты с горящими спичками могут нам дать такую информацию о процессе горения, которую мы не получим из простого наблюдения за пожарами. Социально-психологические эксперименты позволяют нам проникнуть в суть поведения и выявить такие его стороны, которые трудно выявить в реальной жизни. Экспериментальная ситуация нетипична, но то же можно сказать и о любой социальной ситуации. Предлагая испытуемым из разных стран и в разное время выполнить одинаковые задания, исследователи находят общие закономерности, скрытые внешними различиями.

Мы чувствуем дискомфорт, когда сильно отличаемся от окружающих. Но, тем не менее, нам не хочется быть «как все». Мы ведем себя так, чтобы сохранить ощущение уникальности своей личности. Будучи членом группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих.