

ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Конформность как результат социального влияния

Глава 1. Что такое социальная психология?
Конформность



Книга: **Общественное животное. Введение в социальную психологию**

Глава: **1. Что такое социальная психология? Конформность**

Лекция: **2. Конформность как результат социального влияния**

Вывод о том, что мы являемся общественными животными, влечет за собой одно важное обстоятельство: мы живем в состоянии напряженного конфликта между ценностями индивидуальности и ценностями, связанными с подчинением окружающим, то есть с конформностью.

Джеймс Тёрбер весьма точно подметил в следующем отрывке один из типов проявления конформности: «Внезапно кто-то сорвался с места и побежал. Не исключено, что этот человек просто вспомнил, что безнадежно опаздывает на встречу с женой. Как бы то ни было, он помчался на восток по Брод-стрит. Вскоре к нему присоединился еще один бегущий, наверное, мальчик-газетчик. Затем еще один осанистый, делового вида джентльмен неожиданно перешел на рысь. Короче, через десять минут бежали все, кому довелось оказаться на Хай-стрит на всем протяжении от депо до здания суда. Постепенно из нестройной многоголосицы толпы выкристаллизовалось страшное слово «плотина». Неизвестно, кто первый заорал: «Плотину прорвало!» – была ли это щупленькая старушка в трамвае, или это был полисмен-регулирующий, или какой-то мальчишка, но это и неважно. Две тысячи человек без видимой причины помчались в одном направлении. «На восток!» – прокатилось в толпе, т.е. подальше от реки, в безопасное место. «На восток! На восток!» В этот момент мимо меня по улице мчалась высокая стройная женщина с мрачным взглядом и надутыми щеками. Несмотря на доносившиеся из толпы крики, у меня все еще отсутствовала уверенность в причине паники, поэтому я с некоторым усилием догнал женщину, которая в свои пятьдесят с лишним бежала так, что можно было только позавидовать ее спортивной форме. На одном выдохе я спросил ее: «Из-за чего сыр-бор?». Она бросила на меня короткий взгляд, буркнув: «Спрашивать нужно не меня, а Всевышнего!», – и помчалась дальше еще быстрее».

Хотя приведенный фрагмент из Тёрбера и выглядит комичным, тем не менее он удачно иллюстрирует природу человеческой конформности. Один-два человека побежали по каким-то им одним ведомым причинам, и этого оказалось достаточно, чтобы спустя короткое время с места сорвались все. Почему? Потому что бежали другие.

Конформность – хорошо это или плохо? Если мы будем более внимательными, то можем заметить некоторую непоследовательность в отношении общества к конформности и нонконформности: историки могут хвалить нонконформистов, а в книгах и фильмах на них даже могут молиться как на идолов, – подобное происходит значительно позже совершенных ими поступков. Но от современников, требованиям которых нонконформисты не желают подчиняться, они редко добиваются должного уважения.

Действительно, существуют ситуации, в которых конформность в высшей степени желательна, в то время как проявления нонконформности могут вызвать неизбежную катастрофу. Предположим, я внезапно решил, что сыт по горло конформным поведением, а посему я завожу мотор и выруливаю на своем автомобиле прямо на левую полосу движения! Не самый удачный способ для выражения моего бьющего через край индивидуализма и совсем неблагоприятный для тех, кто едет мне навстречу в конформистском стиле по той же улице! Точно так же можно вообразить себе бунтующую «против основ» девушку-подростка, которая курит, приходит домой за полночь и встречается с каким-то парнем только потому, что это не по нраву ее родителям. Ее поведение демонстрирует не столько независимость, сколько антиконформность, наша героиня не думает самостоятельно, а автоматически поступает наперекор желаниям и ожиданиям окружающих.

В то же время у нас нет намерения утверждать, что конформность всегда адаптивна, а нонконформность – нет. Существуют ситуации, в которых конформность может оказаться разрушительной и привести к трагическим последствиям. Более того, даже те, кто принимает решения, обладая достаточными знаниями и профессиональной изощренностью, могут пасть жертвами некоторых видов социального давления, заложенных в процедуры принятия групповых решений.



Что же такое конформность?

Конформность может быть определена как изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

Попытаемся сфокусировать внимание на феномене конформности, начав с простой иллюстрации. А именно вернемся к нашему старому приятелю Сэму, гипотетическому студенту, с которым мы впервые познакомились в лекции 1. Вспомним, как Сэм наблюдал по телевизору выступление кандидата в президенты и был поражен его искренностью, однако, столкнувшись с единодушным мнением приятелей, придерживавшихся противоположной точки зрения, Сэм, по крайней мере на словах, примкнул к ним. Эта ситуация порождает сразу несколько вопросов:

1. Что заставляет людей поддаваться групповому давлению? В данном случае – что за дело было Сэму до мнения группы?

2. Какова природа группового давления? В частности, что делали приятели Сэма, чтобы вызвать конформность с его стороны?

3. Изменил ли Сэм свое мнение о кандидате за тот краткий, но ужасный период времени, когда он узнал, что все его приятели-студенты с ним не согласны?

Или же мы имеем дело с ситуацией, когда Сэм сохранил свое первоначальное мнение, лишь модифицировав то, что он сказал приятелям о кандидате? А если мнение на самом деле изменилось, то превратилось ли это изменение в устойчивое, или же оно осталось лишь временным явлением?

К несчастью, мы не можем сказать ничего определенного о том, что в тот момент происходило в голове Сэма, – в этой ситуации было много факторов, о которых нам ничего не известно. Например, мы ничего не знаем о том, насколько Сэм был уверен в своем первоначальном мнении, мы не знаем и о том, насколько ему были симпатичны люди, вместе с которыми он наблюдал выступление кандидата по телевизору, а также и о том, считал ли Сэм себя самого хорошим специалистом по оценке степени искренности других людей и считал ли он таковыми окружающих, о том, относится ли Сэм к сильным личностям или к слабым, и так далее. Но то, что мы в состоянии сделать, – это создать экспериментальную ситуацию, во многих отношениях сходную с той, в которой оказался Сэм, а далее можно будет контролировать и видоизменять те факторы, которые, по нашему мнению, могут представлять важность. Именно это было сделано Соломоном Эшем в классической серии экспериментов.

Представьте себя в следующей ситуации. Вы добровольно вызвались участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям. Вы заходите в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с отрезком прямой: отрезок X. Одновременно для сравнения он показывает другую карточку с тремя отрезками: отрезки A, B и C. Ваша задача – определить, какой из трех отрезков ближе всего по длине к отрезку X. Решение представляется вам на удивление легким.

Совершенно очевидно, что правильное решение – это отрезок B, и, когда наступит ваш черед отвечать, вы, конечно, именно его и назовете. Но сейчас не ваша очередь – молодой человек перед вами внимательно смотрит на рисунки и выбирает отрезок A. Раскрыв рот, вы смотрите на него с недоумением. «Как ему могло прийти в голову назвать A, когда любому дураку ясно, что должно быть B? – спрашиваете вы себя. – Он или слеп, или спятил». Тем временем наступает очередь второго участника, и он тоже выбирает отрезок A. Вы начинаете ощущать себя Алисой в Стране Чудес. «Что происходит? – продолжаете вы пытаться себя, – неужели они оба слепы или сошли с ума?» А тут и третий участник выбирает отрезок, и вам ничего другого не остается, как еще раз внимательно приглядеться к отрезкам. «Может быть, единственный сумасшедший здесь – это я?» – неслышно бормочете вы про себя. Четвертый участник тоже считает, что правильный ответ – это A. Наконец наступает ваша очередь. «Конечно, A – заявляете вы. – Я с самого начала знал, что A».

Именно с таким типом конфликта столкнулись студенты в экспериментах Эша. Как вы, вероятно, догадались, первые отвечавшие работали у экспериментатора, и их предварительно проинструктировали о том, что они должны соглашаться с неверным ответом.



Само по себе перцептивное задание предельно простое до той поры, пока индивиды не подвергаются групповому давлению и могут осуществлять свой выбор в одиночку. Задание и впрямь было столь простым, а отрезки, изображенные на карточках, настолько разительно отличались друг от друга, что сам Эш был абсолютно убежден: если и будут иметь место уступки групповому давлению, то они будут совершенно незначительными. И ошибся.

В серии из двенадцати суждений приблизительно три четверти испытуемых, столкнувшись с единообразием неверных ответов, данных большинством таких же студентов, как и они, хотя бы один раз проявили конформность, также ответив неправильно. Если мы окинем взглядом весь спектр суждений, то обнаружим, что в среднем 35% всех ответов оказались конформными по отношению к неверным суждениям, вынесенным помощниками Эша.

Особенно интригующим в его эксперименте представляется то, что, в отличие от множества ситуаций, в которых мы испытываем склонность к конформности, в данном случае не было никаких явных ограничений на проявление индивидуальности.

Во многих других ситуациях санкции против неконформности выражаются ясно и недвусмысленно. Например, я терпеть не могу носить галстук, и в большинстве жизненных обстоятельств эта моя маленькая особенность вполне сходит мне с рук. Однако в некоторых случаях этот фокус не проходит. При входе в ресторан мне часто приходится сталкиваться с вежливым, но твердым предупреждением: я должен повязать галстук, предложенный мне метрдотелем, в противном случае меня не смогут обслужить. В этом случае мне остается либо подчиниться и поужинать в ресторане, либо удалиться с открытой шеей и ощущением комфорта, оставаясь при этом голодным. Негативные последствия неконформизма в данном случае очевидны. А в эксперименте Эша, как и в нашем гипотетическом примере с Сэмом, смотрящим по телевизору выступление кандидата в президенты, ситуации были более замаскированными. В них отсутствовали как явно выраженные поощрения за конформное поведение, так и столь же очевидные наказания за отклонение от нормы. Почему же тогда участники эксперимента Эша и наш Сэм вели себя как конформисты?

Можно предположить две основные возможности. Люди, столкнувшись с единодушным суждением большинства, либо убедили себя, что их собственное мнение ложно, либо они «пошли на поводу у толпы», сохраняя убежденность, что их собственное суждение все же верно, чтобы быть принятыми группой или избежать антипатий с ее стороны за выражение несогласия. Подчеркнем важное. Перед этими индивидами стояли две важные цели: одна – оказаться правыми и вторая – сохранять хорошие отношения с другими людьми, стараясь соответствовать их ожиданиям. Во многих случаях с помощью простых действий можно достичь обеих целей.

Движение по правой стороне улицы – это правильное действие, и к тому же оно удовлетворяет ожиданиям окружающих. Это же относится и к телефонным звонкам детей в День Матери, и к указанию правильного направления движения в ответ на вопрос приезжего, и к напряженным занятиям с целью хорошо сдать экзамен. Аналогично, если бы другие были согласны с вами по поводу длины отрезков, то вы также достигли бы обеих целей, говоря то, что считаете правильным. Но в эксперименте Эша обе цели были поставлены в конфликтные отношения. Если вы – испытуемый, и полагали первоначально, что правильным ответом будет отрезок В, то высказывание этого суждения вслух удовлетворит ваше желание оказаться правым, но в то же время оно может нарушить ожидания других, и они подумают, что вы немного не в себе. В то же время выбор отрезка А мог бы принести вам полное одобрение остальных участников эксперимента, но если бы им не удалось убедить вас в том, что правы они, то это лишило бы вас возможности ощутить собственную правоту.

Очевидно, что большинство людей искренне верит, что их главная мотивация – желание оказаться правыми, а главная мотивация других – желание сохранить добрые отношения с окружающими. К примеру, когда сторонние наблюдатели, не вмешиваясь, просто следят за ходом эксперимента, то они обычно предсказывают большее проявление конформности, чем это происходит в действительности. Однако интересно то, что те же самые наблюдатели в отношении себя самих предполагают намного меньшую степень конформности, чем реально ее проявляют. То есть мы отдаем себе отчет в том, что другие проявляют конформность, но мы явно преуменьшаем меру того, насколько мы сами подвержены влиянию со стороны группы.



Убедили ли Сэма его приятели по колледжу, что понравившийся ему кандидат в президенты на самом деле – жулик, или же Сэм просто решил поддакнуть им, чтобы быть хорошо принятым в группе, в глубине души продолжая верить в искренность «своего» кандидата? Поскольку Сэм – фигура гипотетическая, мы не в состоянии определенно ответить на этот вопрос. А убедили ли испытуемых, поддавшихся влиянию группы в исследованиях Эша, что их первоначальное суждение было неверным, а единодушное мнение остальных – верным? Этим людям как раз можно расспросить, что и было сделано по окончании эксперимента: тем, кто поддался влиянию группы, был задан вопрос, действительно ли они видели длину отрезка иной, чем она была на самом деле, или они просто дали тот ответ, который от них ожидали. Несколько испытуемых настаивали на том, что они действительно видели то, что сказали. Но как можно убедиться в их правдивости?

Поставьте себя на их место. Вообразите, что вы подчинились групповому давлению, даже будучи убежденным, что ваше первоначальное суждение верно. Признать это будет нелегко, потому что вы как бы соглашаетесь с тем, что вы – человек слабый, «тряпка». Более того, вы еще признаетесь и в том, что нарушили инструкции экспериментатора, предупредившего, что вы должны выносить свои собственные суждения. Следовательно, вполне возможно, что испытуемые, утверждавшие, что они действительно видели то же, что и остальная группа, обманывали экспериментатора с целью сохранить свое лицо.

Как же в таком случае мы сможем определить, влияет группа на восприятие, мысли и чувства индивида или нет? Давайте поразмышляем. Если бы существовала возможность пробраться за Сэмом в кабинку для голосования и проследить, за какого кандидата он отдаст свой голос, нам было бы просто определить, убедило ли Сэма мнение окружающих о том, что его кандидат – жулик, или же он просто сделал вид, что согласился с приятелями, в глубине души продолжая испытывать доверие к своему кандидату. Однако такой возможности у нас нет. К счастью, когда речь идет об экспериментальном изучении конформности, мы можем определить, связано ли поведение людей на публике с их внутренним принятием высказанных суждений. Предположим, мы повторим эксперимент Эша, но внесем в него одно существенное изменение: разрешив, как и раньше, испытуемым видеть ответы «подставных» членов группы, мы на сей раз не будем настаивать на том, чтобы первые высказывались в присутствии вторых. Если ответы, даваемые приватно, окажутся идентичными ответам, даваемым публично, тогда мы докажем, что ответы членов группы в исходном эксперименте Эша действительно убедили испытуемых в неправильности их первоначальных суждений. Если же в эксперименте Эша испытуемые пошли наперекор себе только с целью подстроиться под групповое мнение, тогда в случае приватного высказывания мнений можно ожидать значительно меньшую уступчивость влиянию группы.

Подобное предположение было проверено в нескольких экспериментах, результаты которых согласуются друг с другом. Несмотря на то что ни в одном эксперименте гарантия полной тайны суждения не была достигнута, тем не менее в них прослеживается тенденция: чем выше степень приватности высказывания, тем меньше конформность. Этот результат устойчиво повторялся вне зависимости от того, судили ли испытуемые о длине отрезков, о числе ударов метронома или об эстетической ценности произведения современного искусства. Таким образом, оказывается, что давление, направленное на то, чтобы подчинить человека суждениям других людей, мало влияет на суждения испытуемых, высказанные конфиденциально.

В ситуациях, смоделированных в исследовании Эша, одним из решающих факторов, определяющим вероятность того, что мнение испытуемого окажется конформным к мнению большинства, было единодушие этого большинства. Если к испытуемому присоединяется хотя бы один «союзник», давший правильный ответ, то тенденция подчиниться ошибочному суждению большинства резко падает. Фактически, даже если единодушие разрушено несоюзником, власть группы все равно серьезно ослабевает. Иначе говоря, если один из членов группы тоже дает неправильный ответ, который, однако, отличается от ошибочного ответа большинства, то присутствие еще одного «диссидента» серьезно уменьшает давление, вызывающее конформное поведение, и испытуемый, весьма вероятно, даст правильный ответ.



Один из способов уменьшить конформность по отношению к групповому давлению – это подтолкнуть индивида к тому, чтобы он каким-то образом закрепил верность своему первоначальному суждению. В эксперименте Мортон Дойча и Харольда Джерарда была использована парадигма Эша. Обнаружено, что в случае, когда испытуемые ничем не связывали себя, – так же как у Эша – конформность по отношению к ошибочному суждению большинства проявили 24,7%. Когда же индивиды публично высказали свое суждение перед тем, как услышали суждения других «судей», и тем самым были вынуждены сохранять верность первоначальному высказыванию, доля «конформистов» снизилась до 5,7%.

Подотчетность

Предположим, вы оказались под давлением группы, пытаетесь принять решение. Кроме того, предположим, что вы знаете, что в конце работы вам нужно будет обосновать свое решение перед другими членами группы. Как вы думаете, что может воздействовать на ваше принятие решения? Исследование показало, что при большинстве условий такой вид подотчетности перед группой ведет к увеличению конформности. Но что произойдет, если вам также будут даны инструкции, указывающие, что для вас важно быть настолько максимально точными, насколько возможно? Чтобы ответить на этот вопрос, Эндрю Куинн и Барри Шленкер провели людей через процедуру, направленную на то, чтобы вызвать конформность к слабому решению. Прежде чем приступить в эксперименте к аспекту конформности экспериментаторы сделали две вещи:

1) половина участников думает о важности быть настолько точными, насколько это возможно, в то время как другая половина думает о важности сотрудничества; а также;

2) они дали понять половине участников по каждому из этих двух условий, что после того, как они приняли решение, им нужно будет поговорить со своими партнерами о своем решении и оправдать его.

Результаты были следующими. Люди, которые проявили наибольшую независимость и принимали самые лучшие решения, были теми, кто был ориентирован на то, чтобы быть точным и должен был объяснять свою неконформность тем людям, влиянию которых они сопротивлялись. Интересно отметить, что люди в этом состоянии вели себя с большей независимостью, чем люди, которые были ориентированы на то, чтобы быть точными, но не были подотчетны. Это говорит о том, что большинство людей пойдут вперед и вместе, пока знают, что будут подотчетны за немое, уступчивое решение.

Человек и культура

Другой важный фактор, влияющий на конформность, включает в себя некоторые характеристики личности. В частности, люди, у которых обычно низкая самооценка, гораздо более склонны поддаваться групповому давлению, чем люди с высокой самооценкой. Кроме того, важную роль в этом процессе играет самооценка, ориентированная на конкретные задачи. Если люди убеждены, что у них мало или нет способности к решению этой задачи, их склонность к конформности возрастает. Точно так же индивидуумы с опытом предшествующего успеха с задачей, например, судить о длине линий, гораздо менее склонны поддаваться, т. е. быть конформными, чем те, кто вступает в ситуацию неподготовленными.

Еще одним важным фактором является то, насколько безопасно человек чувствует себя в конкретной группе. Последнее предположение получило убедительное подтверждение в эксперименте Джеймса Диттса и Харольда Келли, заключавшемся в том, что студенты колледжа были приглашены присоединиться к привлекательной и престижной группе, а позже они были проинформированы о том, насколько прочными стали в ней их позиции.

Конкретно эксперимент состоял в следующем. Всех его участников предупредили о том, что на протяжении всего исследования в целях повышения эффективности группы как целого



каждый ее член по своему усмотрению может исключить из группы любого из участников. После этого группа приступила к обсуждению проблем подростковой преступности.

Дискуссия время от времени прерывалась, и каждому предлагалось определить ценность для группы всех остальных; после завершения дискуссии ее участников ознакомили с оценками, выставленными им другими членами группы. На самом же деле всем раздали предварительно подготовленные ложные отзывы. С их помощью одних испытуемых убедили в том, что группа хорошо их приняла, других же – в том, что они не смогли завоевать в ней особой популярности. Степень конформности каждого члена группы определялась содержанием его высказываний в процессе обсуждения проблемы подростковой преступности, а также его уязвимостью по отношению к групповому давлению во время выполнения простого задания на восприятие. Результаты показали, что среди индивидов, для которых членство в группе представляло определенную ценность, более конформными к ее нормам и стандартам оказались те, кого убедили, что в группе им был оказан весьма средний прием, и менее конформными – те, которые считали, что были приняты в ней «по первому классу». Иными словами, отклоняться от норм, принятых в группе, гораздо легче удастся тому, кто чувствует себя в ней уверенно и комфортно.