

КОНФОРМИЗМ

Родненкова Анастасия Викторовна

студент, Университетский колледж ОГУ, РФ, г. Оренбург

Першина Татьяна Олеговна

научный руководитель, преподаватель высшей категории, Университетский колледж ОГУ, РФ, г. Оренбург

Как часто вы, принимая решение или же высказывая свое мнение, задаетесь вопросом, а правильно ли оно? Задумывались ли вы о том, принимаете ли вы это решение без какого-либо оказываемого на вас давления? Вы можете изменить свою точку зрения, услышав мнение авторитетного человека полностью противоречившее вашему? Были ли у вас такие ситуации, когда вы знаете верный ответ, но изменяете его узнав, что он не совпадает с ответами других? Что вы чувствовали в этот момент, скорее всего вам было неловко или страшно высказать свое мнение.

Стремление следовать за большинством кажется постыдным, но это ключ к выживанию. Пещерные люди, блуждающие в одиночку сами, становились обедом и даже по прошествии стони тысячелетий мы мало чем отличаемся от них. Мы постоянно подчиняемся большинству, наш мозг запрограммирован на это даже без нашего участия.

В древности философы сходились в том, что человек не может жить в социуме и не быть зависимым от него. В течение всей жизни индивид имеет непосредственные или опосредованные связи с другими людьми, действуя на них или подвергаясь социальным воздействиям. Часто человек меняет поведение или мнение под влиянием общества, соглашаясь с чужой точкой зрения. Такое поведение обусловлено способностью к конформизму.

Этот термин в переводе с латинского языка (conformis) означает «сообразный, подобный».

Конформизм – это приспособление, а также пассивное согласие с порядком вещей, с мнениями и взглядами, которые существуют в определенном обществе, где находится индивид. Это безоговорочное следование каким-то образцам, имеющим наибольшую силу давления (признанный авторитет, традиции, мнение большинства людей и т. п.), неимение собственной точки зрения по каким-либо вопросам.

Современные исследования конформизма делают его объектом изучения четырех наук: психологии, социологии, философии и политологии. Поэтому есть необходимость отделять его как явление в социальной сфере и конформное поведение как психологическую особенность человека.

Конформизм в психологии – это податливость личности воображаемому или реальному давлению группы. При таком поведении человек меняет личные установки и поведение в соответствии с позицией большинства, хотя ранее он ее не разделял. Индивид добровольно отказывается от собственного мнения.

Конформизм в социологии – это пассивное принятие социального порядка, который уже существует, мнений, господствующих в обществе, и т. При изучении конформистского поведения в группе выяснилось, что около одной трети всех людей склонны проявлять

подобное поведение, то есть подчиняют свое поведение мнению всей группы.

Конформизм в философии – в отличие от коллективизма, который предполагает участие индивида в выработке решений группы, сознательное усвоение ценностей коллектива, соотнесение своего поведения с интересами всего общества, коллектива, это широко распространенная форма поведения в современном обществе, защитная его форма. Философы полагают, что это помогает индивиду не чувствовать себя одиноко и тревожно, хотя ему приходится платить за это потерей своего «Я».

Политический конформизм – это психологическая установка и поведение, представляющее собой приспособительное (адаптивное) следование нормам, которые были приняты ранее в обществе или группе. Обычно люди не всегда склонны следовать социальным нормам, только по причине того, что принимают ценности, которые лежат в основе этих самых норм (законопослушность). Чаще всего некоторые индивиды, а порой даже и большинство следуют им из-за прагматической целесообразности или из-за боязни применения к ним негативных санкций (это конформизм в негативном, узком смысле).

Социальный конформизм – это некритическое восприятие и следование мнениям, которые господствуют в обществе, массовым стандартам, стереотипам, авторитетным принципам, традициям и установкам. Человек не пытается противиться преобладающим тенденциям, даже несмотря на то, что внутренне он их не принимает.

Такое явление, как конформизм интересует человека ещё со времен великих философов, как видно выше из определений, но изучать такое явление с научной точки зрения начали только в XX веке.

Так Музафер Шериф в 1937 году занимался изучением возникновения групповых норм в условиях лаборатории. В темной комнате располагался экран, на котором появлялся точечный источник света, после он в течение нескольких секунд двигался хаотично и потом исчезал. Человек, который подвергался испытанию, должен был заметить, на какое расстояние смещался источник света, если сравнивать с первым его появлением. В начале эксперимента испытуемые проходили его в одиночестве и самостоятельно пытались ответить на поставленный вопрос. Однако на втором этапе уже три человека находились в темной комнате, и они согласованно давали ответ. Было замечено, что люди изменяли мнение относительно усредненной групповой нормы. И на дальнейших этапах проводимого эксперимента они стремились продолжать придерживаться этой самой нормы. Так Шериф первый с помощью своего эксперимента доказал, что люди имеют склонность соглашаться с мнениями других, часто доверяют суждениям и взглядам посторонних, в ущерб своих собственных.

А Соломон Аш в 1956 году ввел понятие конформизма и огласил результаты своих экспериментов, в которых участвовали подставная группа и один наивный испытуемый. Группа, состоящая из 7 человек, принимала участие в опыте, который был направлен на изучение восприятия длины отрезков. В ходе него нужно было указать один из трех отрезков, который был нарисован на плакате, соответствующий эталону. В течение первого этапа подставные испытуемые по одному почти всегда давали правильный ответ. На втором этапе вся группа собиралась вместе. И члены подставной специально давали неправильный ответ, но наивному испытуемому об этом было неизвестно. Категорическим мнением все подставные участники эксперимента оказывали сильное давление на мнение испытуемого. Судя по данным Аша, около 37% всех прошедших испытание все-таки прислушивались к неправильному мнению группы и тем самым проявляли конформизм. В дальнейшем Аш и его ученики организовали еще много экспериментов, варьируя предъявляемый для восприятия материал. Ричард Крачвильд, к примеру, предлагал оценить площадь круга и звезды, подговорив при этом подставную группу, чтобы те утверждали, что первая меньше чем вторая, хотя звезда была равна кругу по диаметру. Несмотря на такой неординарный опыт, отыскивались люди, которые проявили конформизм. Можно смело утверждать, что при проведении каждого своего эксперимента Шериф, Аш, Крачвильд не использовали жесткого принуждения, не было наказаний за противостояние мнению группы или поощрений за согласие с групповыми взглядами. Однако люди добровольно присоединялись к мнениям большинства и тем самым проявляли конформизм.

Также Соломан Аш выделил 4 типа поведения, связанные с конформизмом:

1. Внешний конформизм – это явление, когда нормы и мнения группы человек принимает только внешне, внутренне же, на уровне самосознания, он не соглашается с ней, но вслух об этом не говорит. Вообще же это и является истинным конформизмом. Такой тип поведения характерен для человека, приспособляющегося к группе.
2. Внутренний конформизм имеет место быть, когда человек на самом деле усваивает мнение большинства и согласен с ним полностью. Тем самым проявляется высокий уровень внушаемости личности. Такой тип является приспособляющимся к группе.
3. Негативизм проявляется, когда человек всячески сопротивляется групповому мнению, очень активно пытается отстаивать свои взгляды, показывает свою независимость, доказывает, спорит, стремится к тому, чтобы его мнение стало в конце концов мнением всей группы, не скрывает этого желания. Этот тип поведения свидетельствует о том, что индивид не хочет приспособляться к большинству, а стремится приспособить их к себе.
4. Нонконформизм – это самостоятельность норм, суждений, ценностей, независимость, неподверженность групповому давлению. Такой тип поведения характерен для самодостаточного человека, когда мнение не меняется из-за давления большинства и не навязывается другим людям.

Как известно, ничто в этом мире не возникает и не существует само по себе, так С. Милграм и Э. Аронсон считают, что конформизм – это феномен, который в большей или меньшей степени возникает при наличии или отсутствии следующих условий:

- он возрастает, если задание, которое необходимо выполнить, довольно сложное, или испытуемый некомпетентен в этом вопросе;
- численность группы: степень конформизма становится наибольшей, когда человек сталкивается с одинаковым мнением трех и более людей;
- тип личности: человек с заниженной самооценкой в большей степени подвержен влиянию группы, в отличие от личности с завышенной;
- состав группы: если в составе есть эксперты, ее члены являются значимыми людьми, и если в ней присутствуют люди, относящиеся к одной и той же социальной среде, то конформность повышается;
- сплоченность: чем сплоченнее группа, тем больше она имеет власти над своими членами;
- наличие союзника: если у человека, который отстаивает свое мнение или сомневается во мнении остальных, появляется хотя бы один союзник, то тенденция к подчинению давлению группы падает;
- авторитет, статус: человек, который имеет наибольший статус, обладает и наибольшим влиянием, ему легче оказывать влияние на других, ему больше подчиняются;
- публичный ответ: человек более подвержен конформизму, когда он должен выступить перед остальными, а не тогда, когда он записывает свои ответы в тетрадь; если мнение высказывается публично, то его, как правило, стараются придерживаться.

В настоящее время, феномен конформизма изучается более глубоко и современные технологии позволяют это делать.

Эффект «примыкания к большинству», известный политтехнологам, можно объяснить особенностью мозга, которая позволила человеку выжить в процессе эволюции. Когда мы отличаемся от других, в мозге возникает автоматический сигнал об «ошибке», который побуждает менять свое мнение в сторону большинства.

Так что же конкретно происходит с человеком, когда он следует стадному инстинкту? «Мне всегда было интересно, каким образом другие влияют на наш мозг так, что мы меняем наше решение, – рассказал Василий Ключарев, декан факультета психологии, ведущий исследователь Университета Базеля (Швейцария). – По сути, это вопрос социальной психологии: как нами манипулируют? Но мы решили его несколько по-иному и выяснили, что происходит с мозгом, когда человек меняет свое решение под воздействием большинства». Главная гипотеза, которую выдвинул В. Ключарев, заключается в том, что в человеке заложено ощущение его похожести на других. В случае обратной ситуации мозг генерирует сигнал об ошибке, который, по сути, сигнализирует человеку: «Ты не прав, срочно поменяй свое мнение!». Это связано с префронтальной корой головного мозга. Эта система богата дофаминергическими нейромедиаторами, обеспечивающими связь между нейронами и участвующими в образовании сигнала об ошибке в случае расхождения с мнением толпы.

То, что в мозге происходит дофаминовый шторм в момент смены мнения под воздействием окружающих, было доказано в лабораторных условиях. Ключарев решил пойти дальше и проверить, можно ли временно подавить такую систему человеческого мозга, находящегося под воздействием большинства и, как следствие, снизить уровень конформизма. «Для этого мы воздействовали магнитным полем на область префронтальной коры головного мозга, задействованной дофаминергической системой. Это называется транскраниальное-магнитное стимулирование (ТМС)», – рассказал Василий Ключарев. В результате эксперимента, склонность испытуемых менять свое мнение в сторону большинства существенно снизилась (на 40%), и при этом они не испытывали дискомфорта.

В Дании провели обратный эксперимент, в котором проверяли, можно ли уровень конформизма увеличить. Для этого добровольцам давали таблетки, повышающие количество дофамина. И, действительно, люди начинали активнее менять свое мнение в сторону большинства. Это показывает, насколько человек зависим от деятельности дофаминергической системы мозга и генерируемых ей сигналов в случае, если он начинает отличаться от толпы.

Знание о том, что традиционный выбор следовать за толпой обусловлен физиологией, очень важно, считает В. Ключарев. «Мы должны понимать, как легко нами манипулировать в силу особенностей нашего мозга, сформированных эволюцией», – поясняет ученый. Во многих случаях, по его словам, мы даже не осознаем влияние большинства на собственное поведение. «В систему оценки нашего поведения заложен компонент сравнения нас с другими. Мы постоянно сравниваем свое поведение с поведением окружающих и ожидаем оказаться похожими». В противном случае мозг создает дискомфорт, включая, таким образом, свою систему обучения.

Но нацеленность мозга на конформизм, как замечает В. Ключарев, нельзя назвать злом. По сути, это стратегия человеческого выживания: «С биологической точки зрения, с точки зрения эволюции, возможно, и правильно быть конформистом. Каждая наша модель поведения тестируется эволюцией и ее эффективность подтверждается тем, что человечество продолжает жить и оставлять после себя потомство».

Более того, феномен конформизма изучается и на уровне животных, и ученые пришли к выводу, что люди куда более склонны к социальному обучению и конформизму: дети, к примеру, способны к такому поведению уже в 2 года.

Ученые из института Макса Планка сравнивали, как дети и обезьяны повторяют за своими близкими. В исследовании приняли участие 18 детей в возрасте 2-х лет, 12 шимпанзе и 12 орангутанов. В первой части эксперимента они должны были угадать, в какое из трёх отделений коробки надо кинуть мячик. Если они угадывали, то получали награду: дети — шоколад, обезьяны — орехи. Так дети и обезьяны точно знали, какое из трёх отделений коробки принесёт им желаемое угощение.

Во второй части эксперимента в комнату запускали их ровесников, которых заранее обучили опускать шар в другую часть коробки. Через некоторое время ребёнок пренебрегал тем, что может получить вознаграждение, и закидывал шар в то же отделение, куда его закидывали остальные дети. А вот обезьяны вознаграждением не пренебрегали и очень неохотно

повторяли за своими сородичами.

Но не всегда мнение может совпадать с мнением большинства, и такое сильное расхождение расценивается мозгом как ошибка.

Василий Ключарев, в настоящее время руководитель департамента психологии ВШЭ, вместе со своими голландскими коллегами продемонстрировал, какие именно отделы мозга активируются, когда ваше мнение становится уникальным. В работе, опубликованной в журнале *Neuron* в 2009 году, женщины оценивали привлекательность других женских лиц с помощью системы баллов. Испытуемые лежали в магнитно-резонансном томографе, который помогает судить об активности разных отделов мозга по изменениям притока крови. После ответа испытуемым показывали «мнение большинства»: случайная оценка выше, ниже или совпадающая.

Во второй части эксперимента женщинам показывали те же самые лица, но уже без оценки. В результате участники эксперимента меняли решение в соответствии с мнением большинства. В тот момент, когда испытуемый видит, что ответил не как все, у него активируется центральная часть поясной извилины и деактивируется прилежащее ядро. Центральная часть поясной извилины находится на внутренней поверхности мозга, между двумя полушариями — она же активируется, если мы распознаём ошибку в своих действиях. Прилежащее ядро нередко называют центром удовольствия. Стимуляцию именно этого участка крысы предпочитают пище, сексу и жизни. Оказалось, что, когда человек узнаёт об общем мнении, активность прилежащего ядра коррелирует с тем, изменит ли он свою оценку в следующей части эксперимента, но люди далеко не всегда соглашались с мнением большинства и меняют свою точку зрения, когда узнают об обмане. Именно процессом «восстановления» своего собственного мнения заинтересовались учёные из Англии и Израиля.

На 52 людях учёные проверяли, как работает мозг, когда мы меняем своё мнение. Все испытуемые смотрели видеоролик, в котором полицейские депортируют нелегальных иммигрантов. Затем они проходили тест из 400 вопросов и ложились в томограф, где отвечали ещё раз. Одновременно с вопросом им показывали фотографии и ответы 4 человек, которые тоже участвовали в эксперименте. Их ответы были ненастоящими: часть из них полностью противоречила первому ответу испытуемого, а другие содержали разные варианты. Другой группе не показывали фотографии других людей: им сообщили, что это ответы компьютерных алгоритмов, анализирующих видеоролик.

Через 2 недели была проведена третья часть эксперимента. Людям сообщили, что ответы других людей были сгенерированы случайно и им нельзя верить. После этого люди опять ложились в томограф и проходили тест.

В первой группе ответы испытуемых смещались в сторону большинства во второй части опыта, а потом обратно в третьей части. Во второй группе люди не меняли свои ответы по сравнению с первым тестом. Учёные узнали, что во время коррекции ответа активируется наружная часть префронтальной коры — это передний отдел мозга, который регулирует сознательные действия. Именно этот отдел мозга, по мнению авторов, играет решающую роль в «исправлении» своей точки зрения.

Василий Ключарев в одной из своих статей ссылается на идею Ричарда Докинза об эволюционно стабильном поведении большинства. Согласно Докинзу, поведение большинства отражает наиболее выгодную стратегию поведения. Для повышения личной выгоды индивидууму рационально следовать за большинством. С точки зрения самого Ключарева, в современном обществе конформность нередко может приводить к нежелательным последствиям для человека.

Тем не менее, не все склонны быть схожими с другими, даже, если это несет откровенную физическую угрозу. Например, революционеры, поведению которых, возможно, есть несколько шокирующее объяснение.

Но каким бы ни было явление, оно всегда несет в себе положительные и отрицательные качества, в данном случае конформное поведение тоже имеет такие.

Существуют положительные черты конформизма, среди которых можно выделить такие:

- Сильная сплоченность коллектива, особенно в кризисных ситуациях, это помогает успешнее с ними справляться.

«При всех обстоятельствах лучше держаться вместе с толпой». – «А если имеются две толпы?»
– «Кричите вместе с той, что побольше».

(Чарлз Диккенс)

- Организация совместной деятельности становится проще.
- Время адаптации нового человека в коллективе сокращается.

«Дети приспособленцев лучше приспосабливаются, чем отцы».

(Аркадий Давидович)

Однако конформизм – это явление, которое несет в себе и отрицательные моменты:

- Человек теряет способность самостоятельно принимать какие-либо решения и ориентироваться в непривычных для себя условиях.

«Почему ты неконформист, как и все остальные?»

(Стэн Хант)

- Конформизм способствует развитию тоталитарных сект и государств, проведению массовых геноцидов и убийств.

«Конформизм набирает армию болванчиков, с вечно кивающими головами. Послушные легионы улыбающихся подхалимов, которые говорят да, уничтожению цивилизации».

(Мусин Алмат Жумабекович)

- Происходит развитие разных предубеждений и предрассудков против меньшинства.

«Я не за и не против – а совершенно, напротив». (Колюш)

- Конформизм личности уменьшает способность вносить весомый вклад в науку или культуру, так как искореняется творческая и оригинальная мысль.

«Конформизм крайне полезная штука, умение кривить душой вам понадобится в жизни намного больше, чем знание поэтического наследия России».

(Дарья Донцова. Старуха Кристи отдыхает)

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 социальный 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.

Окончательных ответов на вопрос «Кто проявляет конформизм?» не так уж много. 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.

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 уникальности своей личности. Будучи членом какой-либо группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих.

Список литературы:

1. Асмолов А.Г. Психология личности. Принципы общепсихологического анализа. – М., 1990. – 367 с.
2. Горбунова М.Ю. Социальная психология/ М.Ю. Горбунова. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223с.
3. Фролов С.С. Общая социология: учебник. – М.: Проспект, 2011. – 384с.
4. Академик // Словари и энциклопедии на Академике 2000–2016 – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://dic.academic.ru> – 24.11.2016.
5. Почему люди хотят быть как все. Что нейробиологи говорят о страсти людей быть как все // Look At Me. Интернет-сайт о креативных индустриях 2007–2016 – [Электронный ресурс]: Олег Виноградов – Режим доступа: <http://www.lookatme.ru> – 24.11.2016.