Министерство образования и науки РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Саратовский государственный социально-экономический университет

Факультет социально-политического менеджмента

**Кафедра педагогики и психологии**

КУРСОВАЯ РАБОТА по дисциплине «Социальная психология»

на тему «Конформизм, как социально-психологический феномен»

Выполнил(а)

студент(ка) 5 группы 3 курса очной формы обучения

Факультета социально-политического менеджмента

 Матвиенко У.С.

Научный руководитель:

преподаватель Шорина А.В.

Саратов 2013

.

**Оглавление**

[Введение 3](#_Toc37811)

[Глава 1.Теоретические основы изучения конформизма, как социально-психологического феномена 6](#_Toc37812)

[1.1.Феномен конформизма 6](#_Toc37813)

[1.1.1.Определение конформизма 6](#_Toc37814)

[1.1.2.Виды и уровни конформизма 9](#_Toc37815)

[1.1.3.Условия возникновения и проявления конформизма 12](#_Toc37816)

[1.2.Классические исследования конформизма 15](#_Toc37817)

[1.2.1. Эксперимент Соломона Аша 15](#_Toc37818)

[1.2.2. Эксперимент Музафера Шерифа 18](#_Toc37819)

[Выводы 20](#_Toc37820)

[Глава 2.Эмпирическое исследование конформизма, как социально - психологического феномена 21](#_Toc37821)

[2.1.Программа эмпирического исследования конформизма 21](#_Toc37822)

[2.2.Результаты исследования конформизма и их обсуждение 23](#_Toc37823)

[Заключение 27](#_Toc37824)

[Список использованных источников 29](#_Toc37825)

[Приложения 30](#_Toc37826)

[Приложение 1 30](#_Toc37827)

[Приложение 2 33](#_Toc37828)

# Введение

Все мы не раз видели такую ситуацию, когда после выступления какого-либо оратора или какой-либо музыкальной группы, фанаты на первых рядах поднимаются и начинают аплодировать. После этого поднимаются все остальные зрители и также начинают рукоплескать. Среди этих людей есть зрители, которые хотели бы просто, сидя на своем месте, поаплодировать за выступление и совсем не хотели бы вставать. Но встал весь зал, Вам же тоже не захотелось бы чувствовать себя «белой вороной»? Теперь вы понимаете чувства данной части зрителей. Это проявление конформизма в нашей жизни.

 Конформизм, или конформность в поведении человека, наталкивает нас на ряд вопросов. Во-первых, что такое конформизм? Во-вторых, какова роль группового давления в нашей жизни, какое влияние оно оказывает на личность? В-третьих, какие виды, степени и факторы проявления конформизма существуют? Данная работа была написана с целью ответить на возникающие у нас вопросы.

 ***Актуальность*** данного исследования заключается в том, что феномен группового давления постоянно присутствует в нашей жизни. Иногда мы это замечаем, а иногда можем даже и не увидеть его проявление. И чтобы знать, с чем мы имеем дело в нашей повседневной жизни, мы и подняли данную проблему.

 Интерес к конформизму появляется еще в 20 веке. Феноменом группового давления начинают заниматься такие ученые как С. Аш, М. Дойч,

Г. Джерард, М. Шериф, Р. Крачфилд, С. Московичи [[1]](#footnote-1) и др. В настоящее время, большую информацию о социально - психологических особенностях конформизма, можно получить из работ Д. Майерса. Таким образом, можно сказать, что у нашей темы исследования достаточно высокая ***степень разработанности и изученности.***

 ***Объектом*** нашего исследования является девушки и юноши двадцатилетнего возраста.  ***Предметом***  же являются социальнопсихологические особенности проявления феномена конформизма и испытуемых.

***Гипотеза исследования:*** конформизм, как социально - психологический феномен, более свойственен, проявляться в поведении девушек, а не юношей.

 Теперь следует сказать о целях и задачах данной курсовой работы. ***Целью*** данного исследования является изучение конформизма, как социально – психологического феномена. ***Задачами*** же являются:

1.Проанализировать литературные источники по данной проблеме;

2.Изучить виды, уровни феномена конформизма;

 3.Проанализировать условия проявление и возникновения

конформизма;

4.Изучить классические экспериментальные исследования конформизма;

5.Эмпирическим путем выявить степень проявления конформизма, и провести сравнительный анализ полученных данных по гендерному признаку.

Для проведения эмпирического исследования была выбрана методика Т. Лири «Диагностика межличностных отношений», которая позволяет диагностировать степень зависимости, подчиняемости и авторитарности испытуемого. Эти данные в совокупности позволяют нам сказать о степени конформизма. Исследование проводилось на юношах и девушках, проживающих в городе Саратове и Энгельсе, в возрасте от 18 до 25 лет.

# Глава 1.Теоретические основы изучения конформизма, как социально-психологического феномена.

## 1.1.Феномен конформизма.

#### 1.1.1.Определение конформизма.

Феномен группового давления в психологии, а в частности в социальной психологии, получил название «конформизм». Конформизм [лат. conformis — подобный, сходный]- это феномен, описывающий поведение человека, характеризуемое приспособленчеством, соглашательством, сменой своей позиции на мнение большинства[[2]](#footnote-2).То есть, конформизм есть слепое подчинение господствующим в группе или обществе нормам, позициям или мнениям. В повседневной жизни, все мы очень часто сталкиваемся с проявлениями конформизма. В детстве, все мы читали сказку Г.Х.Андерсена «Голый король», и она во всех красках на обыденном уровне показывает нам, что такое конформизм. Также, изучаемый нами феномен, мы можем наблюдать на футбольных матчах, концертах, различных выступлениях, то есть тогда, когда человек поддается влиянию толпы. Но чтобы человек отказался от своей позиции и принял другую, не обязательно нужна толпа, которая будет воздействовать на него, достаточно и влияния малой группы.

 Само понятие «конформизм» в последнее время приобретает негативную окраску, хотя является вполне понятным социальнопсихологическим явлением в нашей жизни. Поэтому, в психологии появился такой термин, как «конформность», то есть это чисто психологическая характеристика, описывающая давление группы на личность.

 В последнее время ведется спор о двойственности конформизма[[3]](#footnote-3). Можно сказать, что человек меняет свою точку зрения и поддается мнению большинства из-за того, что боится быть отверженным, осмеянным группой, или даже стать в ней изгоем. С одной стороны, эта позиция может показаться смешной и абсурдной, ведь взрослому человеку не должны быть страшны такие моменты. С другой же стороны, если человек хочет добиться успехов или результатов в какой-то организации, то он должен соблюдать правила этой группы, повиноваться еѐ законам и принципам. То есть, можно сказать, что если индивид хочет стать лидером какой-либо группы, то для начала он должен научиться быть просто еѐ членом. В этом и состоит двойственность феномена конформизма - человек, имея свои собственные мысли на каждый счет, свои желания и побуждения, должен сопоставлять их с мнением группы, а в большинстве случаев и менять их, чтобы потом добиться поставленных перед собою целей.

 Данный спор о двоякости конформизма ведется уже не одно десятилетие[[4]](#footnote-4). Некоторые считают, что быть «конформистом» низко для человека, недостойно его бытия. Но если мы посмотрим на мир вокруг нас, то мы увидим, что этот феномен охватил практически всѐ: мы видим его в моде, музыке, кинематографе, литературе, спорте, политике и т.д. И разбираться в полярности данного феномена, мне кажется бессмысленным, потому что нельзя однозначно ответить на вопрос «хорошо» или «плохо» быть конформистом. Конформизм присутствует в жизни каждого человека, даже в поведении тех людей, которые об этом и не догадываются или вовсе отрицают влияние конформизма на их жизнь.

 Из всего мною вышенаписанного, становится ясно, что феномен конформизма всегда связан с группой, а именно с тем, как группа может влиять на определенного индивида. Если человек соглашается с мнением большинства, то есть поддерживает группу с еѐ позицией, то он, как правило, получает одобрение и поддержку данной группы.

 Но не каждый человек подавляет свою позицию, некоторые индивиды наоборот идут «против течения»- они отстаивают свою точку зрения, и в ответ на это получают отвержение, недовольство и неприязнь со стороны группы. Люди, которые ведут себя данным образом, называются нонконформистами.Нонконформизм - стремление [индивида](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B4) придерживаться и отстаивать установки, мнения, результаты восприятия, поведение и так далее, прямо противоречащие тем, которые господствуют в данном обществе или группе[[5]](#footnote-5). Нонконформисты нужны группе, так как именно они являются генераторами идей, новаторами в том или ином деле. Именно они вносят в жизнь группы идеи, которые сначала никому не нравятся, осмеиваются, но потом, приносят группе огромную пользу и облегчают еѐ существование и функционирование. В своей жизни нонконформист сначала всегда сталкивается с неприязнью, недовольством, а порой и ненавистью, но часто за этим следует восторг, похвала и почитание.

 Так устроен наш мир: человеку легче быть конформистом, чем доказывать свою точку зрения всем и каждому, ведь это намного сложнее. Именно поэтому в нашей жизни мы встречаем так много людей, поддающихся давлению группы, и так мало нонконформистов.

#### 1.1.2.Виды и уровни конформизма.

 Анализируя феномен конформизма, следует сказать о его разновидностях. В основном выделяют два виды конформизма – внешний и внутренний[[6]](#footnote-6).

 Внешний конформизм может называться уступчивостью. Люди уступают требованиям окружающих, подавляются мнением большинства. Мотивами проявления внешнего конформизма могул служить разные обстоятельства: некоторые люди пытаются таким образом заслужить поощрение и похвалу, а некоторые наоборот не хотят конфликтовать с окружающими их людьми или властью, а иногда и попросту пытаются избежать наказания. Если же человек уступает в ответ на приказ, то это уже можно назвать подчинением, а не уступчивостью.

 Однако есть и такие люди, которые начинают искренне верить в то, что навязывает им группа. У них действительно меняются мысли, цели и побуждения их деятельности. Такое поведение является проявлением внутреннего конформизма, или одобрения.

Говоря про внешний и внутренний конформизм, стоит упомянуть про типы социального влияния, выдвинутые Г. Джерардом и М. Дойчем. Влияние группы на человека, по мнению этих авторов, различно. Большинство окружающих давит на человека, практически приказывая ему принять ту или иную позицию. Индивид при этом меняет свое поведение и демонстрирует группе, что он согласился с ней, хотя внутри он остается при своем мнении. Как мы уже поняли, именно это и является внешним конформизмом.

 И только меньшинство предоставляет человеку новую информацию, которой он сможет довериться и изменить своѐ поведение и мнение не только демонстративно, но и по-настоящему, у себя внутри. Такой пример показывает нам проявление внутреннего конформизма. Информационное влияние часто приводит к согласию человека. Когда у индивида нет однозначного мнения по какому-либо поводу, окружающие могут дать ему ценную информацию, которая склонит его в ту или иную сторону.

Теперь следует сказать об остальных разновидностях конформизма. В некоторых источниках[[7]](#footnote-7), конформизм делится на пассивный и активный, а также на осознанный и бездумный. Пассивный конформизм появляется из внешнего давления окружающих на человека. Активный же конформизм, возникает по желанию самого человека: индивиду никто не объявляет и насильно не навязывает какую-либо преобладающую позицию, но он сам пытается додумать какая она должна быть, и начинает менять себя в соответствии с атмосферой и знаками, которые, как ему кажется, он «видит».

 Теперь следует перейти к рассмотрению конформизма по признаку обдуманности. Осознанный конформизм встречается крайне редко, и в основном такая форма конформизма является рационализацией какого-либо негативного опыта человека, полученного им раннее. Но в большинстве случаев, конформизм – это бездумное соглашение человека с мнением группы, основанное на страхе стать «белой вороной» в обществе.

 Теперь следует сказать об уровнях конформного поведения. М.Шериф и С.Аш. в ряде экспериментов установили различные уровни конформизма.[[8]](#footnote-8)[[9]](#footnote-9) Первый уровень - это подчинение на уровне восприятия. Данный уровень проявляется в такие моменты, когда индивид меняет свою позицию и точку зрения под воздействием окружающих его людей. Второй уровень - подчинение на уровне оценки. То есть индивид, также под воздействием группы, не просто меняет свою позицию, но и признаѐт свою оценку ошибочной, а оценку группы единственно правильной. И третий уровень - это подчинение на уровне действия. Данный уровень проявляется тогда, когда человек осознает неправильность мнения группы, но из-за нежелания вступать в конфликты или из-за страха стать изгоем, соглашается с ним.

 Описанные выше виды и уровни конформного поведения, позволяют нам более детально понять, что из себя представляет изучаемый нами феномен. Но теперь следует более подробно остановиться на условиях, которые предшествуют возникновению конформного поведения человека.

#### 1.1.3.Условия возникновения и проявления конформизма.

 Основными причинами возникновения конформизма можно назвать следующих два фактора: во-первых, человек меняет свою точку зрения для того, чтобы нравиться окружающим его людям, а во- вторых, индивид хочет поступать в большинстве случаев правильно. Если же большинство группы придерживается одной и той же позиции, значит, она и является, по мнению человека, наиболее правильной и верной.

 Все мы замечали, что есть некоторые люди, которые постоянно меняют своѐ мнение из-за окружающих, а есть, которые всегда отстаивают свою точку зрения. Следовательно, возникает вопрос, - от каких факторов зависит степень конформизма? Таких показателей достаточно много, но мы выделим главные из них:

1.Возраст. По проведенным исследованиям[[10]](#footnote-10), конформизм в поведении людей чаще всего проявляется в детстве, юности и старости.

2. Пол. Мужчины менее конформны, чем женщины. Но и не стоит думать, что женщины намного конформнее мужчин. Чувства эмпатии, поддержки, и сопереживания, более свойственны женщинам, и в связи с этим возрастает степень конформности в их поведении.

3.Психофизическое состояние индивида. Если у человека плохое самочувствие, чувство усталости, психологического стресса или дискомфорта, то всѐ это может усилить степень конформности.

4.Численность (размер) группы. Чем больше количество человек в группе, в которой находится индивид, тем более возрастает степень его конформного поведения. Также, проявление конформизма зависит не только от размера группы, но и от еѐ специфики, то есть, например, от виды санкций, применяемых к индивиду за неподчинение групповым нормам и требованиям.

5. Ну и, конечно же, не стоит забывать про статусное положение человека, а также об уровне его интеллектуальных способностей, и в целом о индивидуально-психологических особенностях данной личности.

 Американский социальный психолог Дэвид Майерс в 1997 году в своей работе «Социальная психология»[[11]](#footnote-11) выделил следующие условия проявления конформности:

1.Степень конформности возрастает, если человеку предстоит решить какое-то сложное задание или он чувствует свою некомпетентность в стоящем перед ним вопросе.

2.Люди с нормальной или завышенной самооценкой, намного меньше поддаются давлению группы, чем индивиды с заниженной самооценкой.

3. Конформность в поведении человека повышается, если члены группы являются экспертами в решаемых вопросах или если они играют значительную роль в жизни человека, то есть являются своего рода авторитетами.

4.Также как и в предыдущей классификации условий проявления конформизма, Д. Майерс выделяет в качестве одного из условий численность группы. Если человек сталкивается с единодушным мнением трех и более человек, то степень конформизма повышается.

5. В своей работе автор упоминает эффект, открытый в 1971 году

Ирвином Джанисом[[12]](#footnote-12), а именно эффект группомыслия. Этот эффект возникает тогда, когда группа людей забывает о реальной проблеме и начинает заботиться только о том, чтобы все еѐ члены пришли к общему согласию.

6.Еще одним условием, которое выделяет Д. Майерс, является сплоченность группы. То есть, чем выше степень данного показателя, тем больше давления группа сможет оказывать на своих членов.

7. Также, если у человека, отстаивающего свою позицию, есть союзник, то степень конформизма снижается.

8.Более высокий уровень конформизма в своем поведении, человек показывает тогда, когда выступает перед большой аудиторией. Если человек, высказал своѐ мнение публично, то он будет его придерживаться.

 Люди чувствуют себя не комфортно, когда сильно отличаются от окружающих, но в то же время, никому не хочется быть «как все». Будучи членом какой-либо группы, мы отчетливее осознаем свое отличие от других людей. Но перечисленные выше условия могут подавлять индивидуальность человека, и повышать степень конформности в его поведении.

Теперь мы знаем, от каких личностных и ситуационных факторов зависит степень проявления конформизма. Эти знания позволяет нам понять, почему у одних людей конформизм проявляется часто, а у других может проявляться крайне редко. Теперь, чтобы понять, как конформизм проявляется и возникает в реальной жизни, следует обратиться к анализу двух классических исследований данного феномена.

## 1.2.Классические исследования конформизма.

### 1.2.1. Эксперимент Соломона Аша

 В 1951 году американский психолог Соломон Аш провел эксперимент, который показал, какое давление оказывает группа на мнение человека. Эксперимент заключался в следующем[[13]](#footnote-13).

Группе студентов предлагалось выполнить одно несложное задание. Каждому из студентов выдавались 2 карточки, в правую и левую руку, на которых были изображены отрезки. На одной карточке, находившейся в правой руке, был нарисован один эталонный отрезок, а на другой карточке в левой руке, изображены три отрезка разной длины (см.рис.1). Причем лишь один из этих трех отрезков был равен по длине отрезку эталонному, изображенному на другой карточке. Каждый студент должен был определить, какой из отрезков на левой карточке, равен отрезку на правой карточке. Когда студенты выполняли задание индивидуально, то они верно находили одинаковые отрезки. Эта часть была первой серией эксперимента.



**Рис.1.** Карточки, предъявляемые в эксперименте С. Аша

Весь же смысл эксперимента скрывался во второй серии. С. Аш хотел выявить, как влияет группа на мнение человека методом «подставной группы». Экспериментатор заранее подговаривал всех участников эксперимента, кроме одного из них («наивного субъекта»). Завербованные студенты должны были при сравнении отрезка правой карточки с отрезками левой карточки давать неверный ответ. То есть «подставные» участники эксперимента показывали на карточках абсолютно разные по длине отрезки, но признавали их одинаковыми. После ответов подставной группы, последним отвечал «наивный субъект». И в этот момент, важно было выяснить, останется ли индивид при своем мнении или примет позицию всей группы, то есть поддастся еѐ давлению.

В результате, при проведении данного эксперимента, 37% «наивных субъектов» поддались влиянию группы и также дали неверный ответ, как и подставная часть участников эксперимента. То есть, можно сказать, что более одной трети независимых участников продемонстрировали в своем поведении проявление конформизма.

После эксперимента было проведено интервью, в котором «наивных субъектов» опрашивали, почему они согласились с заведомо ложной позицией группы, хотя в первой серии эксперимента давали правильный ответ. Испытуемые утверждали, что мнение группы весьма сильно давил на них и именно поэтому они не смогли противостоять мнению большинства.

Соломон Аш после нескольких проб данного эксперимента пришел к выводу, что испытуемые демонстрировали конформное поведение потому, что хотели, чтобы группы приняли их, не отвергла и именно поэтому они поступали так «как все».

Результаты данного эксперимента поражают многих ученных до сих пор. Ведь в нем, на испытуемых не оказывалось никакого внешнего воздействия, им не были предложены какие-то вознаграждения за командную игру и командный дух, также не предусматривались никакие наказания за неправильные ответы, но люди, несмотря на это, все равно не отстаивали свою точку зрению, а соглашались с мнением большинства.

Теперь стоит обратиться к анализу еще одного не менее значимого классического эксперимента, проведенного Музафером Шерифом.

##### 1.2.2. Эксперимент Музафера Шерифа

Музафер Шериф, на базе психологической лаборатории Колумбийского университета, в 1935г. провел исследование, которое показало, как группа влияет на мнение индивида[[14]](#footnote-14). Шерифа очень волновал вопрос, как поведет себя человек, в объективно нестабильной ситуации, где отсутствуют какие-либо ориентиры и границы. А тем более, как поведет себя индивид при таких же условиях, но еще и при давлении на него группы. Именно, чтобы разобраться в данном вопросе, он провел исследование, суть которого была в следующем.

Эксперимент проводился в лабораторных условиях, а именно в темной комнате с экраном. Испытуемого заводили в данное помещение, сажали на стул и давали ему следующее задание. Как только он оставался один в комнате, на экране появлялся точечный источник света, несколько секунд он беспорядочно двигался, а затем исчезал. Испытуемый должен был сказать, на сколько сантиметров изменилось положение светящейся точки, по сравнению с еѐ первичным появлением. Эксперимент состоял из двух серий : в первой серии, испытуемый проходил его индивидуально и также в одиночестве принимал свое решение и давал ответ, а во второй серии торе испытуемых должны были дать один согласованный ответ.

В первый день, когда испытуемый был задействован в эксперименте один, он утверждал, что точка сдвинулась на 13-15 см. На другой же день, когда в комнату были помещены остальные испытуемые, были выдвинуты следующие варианты ответа: первый испытуемый сказал, что точка сдвинулась на 2,5 см, второй- 5 см, а наш испытуемый из первой серии так и

остался при своем мнении -15 см. На третий день всех испытуемых снова собрали и их мнения уже немного изменились и стали ближе друг к другу: первый испытуемый – 3 см, второй- 6 см и третий -7,5 см. И когда же испытуемых собрали в третий раз, то их мнение, по поводу смещения светящейся точки совпали - все они назвали одно и то же число.

Данный феномен Музафер Шериф назвал аутокинетическим эффектом. Смысл его заключался в том, что в результате воздействия группы (так как испытуемые после эксперимент обсуждали между собой данную проблему), возникла групповая норма, которую и приняли все испытуемые. Но, к сожалению, данная норма не совпадала с реальной действительностью, так как на самом деле точечный луч света на экране совершено не двигался. Данным экспериментом, Шериф и его помощники прояснили, насколько люди внушаемы.

## Выводы

В данной главе мы рассмотрели теоретические основы изучения феномена конформизма. А именно, мы выяснили, что это за феномен, рассмотрели его виды и уровни, узнали об условиях, в которых он возникает и проявляется.

Также, по-нашему мнению, нельзя полностью изучить феномен, не проанализировав его основные классические исследования. Именно поэтому во втором подпункте мы ознакомились с выдающимися экспериментами Музафера Шерифа и Соломона Аша. После данных экспериментов, множество учеников и продолжателей данной научной темы, проводили и другие исследования. Этим занимался и С. Московичи, и Р. Крачфилд, и К. Дойч, а также множество других. Но именно эксперименты Аша и Шерифа, приоткрыли занавесу неизвестности о данном феномене. Именно на их экспериментах, основывались другие исследования. И именно поэтому эти эксперименты мы осветили в данной работе.

Такая полная теоретическая основа была дана для того, чтобы при эмпирическом изучении данного феномена, не возникало никаких сложностей и трудностей. Как нам кажется, для того, чтобы приступать к экспериментальному изучению конформизма, сначала стоит обратиться к истокам его возникновения и узнать все грани, изучаемого феномена.

Именно это мы и попытались сделать в данной главе.

Теперь же, мы представляем вашему вниманию вторую главу нашей работы, а именно еѐ экспериментальную часть, посвященную эмпирическому изучению феномена конформизма.

# Глава 2.Эмпирическое исследование конформизма, как социально - психологического феномена.

## 2.1.Программа эмпирического исследования конформизма

 При анализе существующих методик, которые позволяют изучить феномен конформизма, мы пришли к выводу, что отдельных тестов именно для изучения данного феномена на данный момент пока не разработано. Но есть некоторые многофакторные методики, одной из сторон диагностики которых, как раз и является феномен конформизма[[15]](#footnote-15). К таким методиками относится, например, многофакторный личностный опросник Р. Б. Кеттелла.

Но для нашего исследования мы выбрали другую методику, а именно «Методику диагностики межличностных отношений» Т. Лири[[16]](#footnote-16). Данная методика была выбрана потому, что она соответствует и помогает решить задачи данной работы, а именно выяснить проявляется ли феномен конформизма в жизни людей, если да, то в какой степени. Также данная методика поможет нам подтвердить или опровергнуть нашу экспериментальную гипотезу о том, что конформизм более свойственен женщинам, чем мужчинам.

Исследование было проведено в ноябре 2013 года. В нем приняло участие 52 испытуемых: 25 юношей и 27 девушек. Все испытуемые были в возрасте от 18 до 25лет.

Для проведения исследования каждому испытуемому давался следующий материал: бланки с методикой Т. Лири, бланк для ответов, ручка.

Давалась следующая инструкция: «Поставьте знак "+" против тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе, если нет полной уверенности, знак "+" не ставьте».

На каждом бланке, помимо самих ответов, испытуемые указывали свой пол и возраст.

На основе полученных данных, были выявлены общие показатели, которые помогают выявить, в какой степени проявляется конформизм у юношей и девушек, и проявляется ли он вообще. Полученные нами данные обрабатывались с помощью ключа самой методики (см. приложения), а также с помощью, математико - статистических методов, а именно: проводилось сравнение результатов, подсчитывалось процентное соотношение и т.д. Теперь стоит обратиться к анализу всех полученных данных.

## 2.2.Результаты исследования конформизма и их обсуждение

Нами было проведено исследование социально-психологического феномена - конформизма. Результаты представлены в табл.1 и на рис.1,2,3.

Обратимся к анализу рис 1.



Рис.1.Половое соотношение испытуемых

Из рис.1 мы видим, что в нашем исследовании, из 52 человек большинство было девушек (27 человек), а юношей было 25. Практически равное количество девушек и юношей, позволит нам сравнить степень проявления конформизма мужского пола и женского.

Теперь следует сказать о данных, которые мы получили при использовании методики Т. Лири. Одним из факторов, диагностируемых в данной методике, является «подчиняемость, уступчивость». И именно по данным, полученным в этой графе, мы оценивали степень проявления конформизма у испытуемых.

Подсчет данных ввелся отдельно для каждого испытуемого. Максимальная оценка данного параметра- 16 баллов, но она дифференцирована на 4 степени:

Табл.1. Интерпретация полученных результатов по баллам[[17]](#footnote-17)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Количество баллов  | Степень выраженности  | Стиль поведения  |
| 0-4  | низкая  | Адаптивное поведение  |
|  |  |
| 5-8  | умеренная  |  |
| 9-12  | высокая  | Экстремаль ное поведение  |
| 13-16  | экстремальная  | Поведение до патологии  |

Исходя из данной таблицы интерпретации результатов и таблицы полученных первичных данных (см. приложение 2), мы получили следующие показатели степени конформизма у испытуемых.



Рис.2. Уровни проявления конформизма у юношей и девушек

Из рис.2 мы видим, что для большинства юношей (40% от общего числа испытуемых; 21 юноше и 25) характерен низкий уровень проявления конформизма, в тоже время для девушек данный уровень менее свойственен, он проявляется у 11 девушек из 27 (23% от общего числа испытуемых). Для женского пола более характерен умеренный уровень проявления уступчивости - у 12 девушек из 27 был выявлен данный уровень(25% из 100%), у юношей же данный уровень практически не встречался, обнаружился он только у 4х юношей из 27 (7% от общего числа испытуемых). Высокий уровень проявления конформизма у юношей не обнаружился, но выявился у девушек (у 4 девушек из 27) .

Таким образом, по нашим полученным данным, можно предположить, что конформизм более свойственен девушкам, нежели юношам. Ведь из 25 юношей низкий уровень конформизма обнаружился у 21 . У девушек же результаты немного другие. При диагностике их результатов можно встретить как низкую, так и умеренную и даже высокую степень конформизма. Но стоит сказать, что ни у кого и 52 испытуемых не обнаружился экстремальный уровень проявления конформизма, то есть патологическое поведение.

По полученным данным, можно сказать, что практически всем испытуемым с умеренным и низким уровнем конформизма свойственны следующие качества - скромность, безропотность, склонность подчиняться более сильному в некоторых ситуациях, эмоциональная сдержанность. А испытуемые с высоким уровнем проявления конформизма более застенчивы, робки и склонны уступать людям без учета ситуации[[18]](#footnote-18).

Таким образом, из данных, полученных нами в данном исследовании, можно сделать вывод, что конформизм свойственен практически всем испытуемым, вне зависимости от пола. Но если говорить о гендерной подоплеке данного феномена, то можно предположить, что девушки, являются более эмпатичными людьми, чем юноши. И именно поэтому степень проявления конформизма у них, значительно выше, чем у мужского пола. Что видно, из рис.3.



Рис.3. Усредненные данные исследования уровня конформизма

# Заключение

Поведение человека многогранно и удивительно. Порой на него влияют совершенно разные факторы. Одним из таких факторов и является конформизм.

Группа людей, да и в целом общество, всегда влияет на индивида. Человек может подчиниться их правилам и жить конформистом, или пойти против толпы и отстаивать свою позицию, то есть стать нонконформистом. Как нам кажется, нельзя однозначно назвать ту или иную позицию верной. С одной стороны, человек должен отстаивать свою точку зрения и сохранить своѐ «я», но с другой стороны он не должен быть «Белой вороной» в обществе, не должен стать изгоем для группы. Данный вопрос, каждый человек решает для себя сам. В нашей же работе, мы постарались прояснить другие вопросы о том, что же такое конформизм, какие теоретические основы он под собой несет. Также конформизм был изучен не только теоретически, но и практически, а именно было проведено исследование степень конформизма по методики Т. Лири « Диагностика межличностных отношений».

Благодаря проведенной нами работе, мы решили поставленную перед нами цель, а именно мы изучили конформизм, как социальнопсихологический феномен. Также мы решили ряд следующих задач:

1.Мы изучили литературные источники по данной проблеме, и поняли, что из себя представляет феномен конформизм;

1. Были рассмотрены виды и уровни конформизма;
2. Нами проанализированы условия возникновения и проявления феномена конформизма;

4.Также были изучены классические исследования данного феномена, а именно эксперименты С. Аша и М. Шерифа;

5. И, наконец, было проведено эмпирическое исследование, которое позволило нам выявить степень проявления конформизма, а также провести сравнительный анализ полученных данных по гендерному признаку.

Также следует сказать, что экспериментальная гипотеза о том, что конформизм, как социально-психологический феномен, более свойственен девушкам, чем юношам - подтвердилась.

При выполнении данной работы, возникли трудности с подбором материала. А именно очень небольшое количество информации было найдено про уровни и виды конформизма. Также сложности возникли и при выборе методики для эмпирического исследования. Как оказалось, для изучения данного феномена, до сих пор не существует отдельной методики. А методик, у которых конформизм является одним из диагностируемых факторов, мы нашли несколько.

Важно сказать, что феномен конформизма, очень важен в жизни современного человека. Ведь человек, как все мы знаем, существо биосоциальное[[19]](#footnote-19), то есть он не может существовать вне общества, а общество не может не влиять на индивида. И чтобы каждый человек знал, как на него «давит» общество, и как можно ему противостоять, при этом не став изгоем в группе, следует развивать данную исследовательскую тему социальной психологии и решать вышеперечисленные нами проблемы.

# Список использованных источников

1. Агеев B.C. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. – М.: Феникс,2008. -264с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2000. - 376 с.
3. Андриенко Е.В. Социальная психология. – М.: Академия, 2009.- 69с.
4. Бэрон Р., Керр Н. Социальная психология группы. – СПб.: Питер, 2003. – 272с.
5. Горбунова М.Ю. Социальная психология/ М.Ю. Горбунова. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223с
6. [Кондратьев М. Ю.,](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B5%D0%B2%2C_%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B8%D0%BB_%D0%AE%D1%80%D1%8C%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87) [Ильин В. А.](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%98%D0%BB%D1%8C%D0%B8%D0%BD,_%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B9_%D0%90%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87&action=edit&redlink=1) Нонконформизм // [Азбука социального психолога-практика.](http://vocabulary.ru/dictionary/894/word/%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD)— Москва: [Пер Сэ,](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D0%B5%D1%80_%D0%A1%D1%8D&action=edit&redlink=1) 2007. — 464 с
7. Корсини Р., Ауэрбах А. – "Психологическая энциклопедия".- М.: Альфакнига ,2011.- 401с.
8. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 6-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2010. – 752с
9. Пайнс Э. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001.
10. Cловарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2006. — 176 с 11. <http://www.psychologos.ru/articles/view/vidy_konformizma>
11. <http://do.gendocs.ru/docs/index-72953.html?page=10#2353653>
12. <http://metodi4ka.com/test-liri>
13. <http://azps.ru/tests/tests_liri.html>
14. <http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/Klim/02.php>
15. <http://www.leary.ru/psycho/?n=01>

# Приложения.

## Приложение 1.

###### Методика Т. Лири « Диагностика межличностных отношений»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
 | 1. Способен проявлять недоверие
2. Часто разочаровывае

тся 1. Способен быть критичным к себе
2. Способен признать свою неправоту
3. Охотно подчиняется
4. Уступчивый
5. Благодарный
6. Восхищающий ся, склонный к подражанию
7. Уважительный
8. Ищущий одобрения
9. Способный к сотрудничеств

у, взаимопомощи 1. Стремится ужиться с другими
2. Дружелюбный, доброжелатель ный
3. Внимательный, ласковый
 | 1. Деликатный
2. Ободряющий
3. Отзывчивый на призывы о помощи
4. Бескорыстный
5. Способен вызывать восхищение
6. Пользуется у других уважением
7. Обладает талантом руководителя
8. Любит ответственност

ь 1. Уверен в себе
2. Самоуверен, напорист
3. Деловитый, практичный
4. Любит соревноваться
5. Стойкий и упорный, где надо
6. Неумолимый, но беспристрастн ый
7. Раздражительн ый
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Открытый, прямолинейны

й 1. Не терпит, чтобы им командовали
2. Скептичен
3. На него трудно произвести впечатление
4. Обидчивый, щепетильный
5. Легко смущается
6. Не уверенный в себе
7. Уступчивый
8. Скромный
9. Часто прибегает к помощи других
10. Очень почитает авторитеты
11. Охотно принимает советы
12. Доверчив и стремится радовать других
13. Всегда любезен в обхождении
14. Дорожит мнением окружающих
 | 1. Общительный, уживчивый
2. Добросердечн ый
3. Добрый, вселяющий уверенность
4. Нежный, мягкосердечны

й 1. Любит заботиться о других
2. Бескорыстный, щедрый
3. Любит давать советы
4. Производит впечатление значительного человека
5. Начальственно повелительный
6. Властный
7. Хвастливый
8. Надменный и самодовольный
9. Думает только о себе
10. Хитрый, расчетливый
11. Нетерпим к ошибкам других
12. Корыстный
13. Откровенный
14. Часто

недружелюбен  | 1. Озлобленный
2. Жалобщик
3. Ревнивый
4. Долго помнит свои обиды
5. Самобичующи йся
6. Застенчивый
7. Безынициативн ый
8. Кроткий
9. Зависимый, несамостоятель ный
10. Любит подчиняться
11. Предоставляет другим принимать решения
12. Легко попадает впросак
13. Легко поддается влиянию друзей
14. Готов довериться любому
15. Благорасполож ен ко всем без разбора
16. Всем симпатизирует
17. Прощает все
18. Переполнен чрезмерным сочувствием
 |
| 1. Великодушен, терпим к недостаткам
2. Стремится покровительст вовать
3. Стремится к успеху
4. Ожидает восхищения от каждого
5. Распоряжается другими
6. Деспотич ный
7. Сноб,

судит о людях лишь по рангу и достатку 1. Тщеславн ый
2. Эгоистич ный
3. Холодны й, черствый
4. Язвитель ный, насмешливый
5. Злой, жестокий
 | 1. Часто гневлив
2. Бесчувств енный, равнодушный
3. Злопамят ный
4. Проникну т духом противоречия
5. Упрямый
6. Недоверч ивый,

подозрительный 1. Робкий
2. Стыдлив ый
3. Отличает ся чрезмерной готовностью

подчиняться 1. Мягкотел ый
2. Почти никогда никому не

возражает 1. Навязчив ый
 |   | 1. Любит, чтобы его опекали
2. Чрезмерн о доверчив
3. Стремитс я сыскать расположение

каждого 1. Со всеми соглашается
2. Всегда дружелюбен
3. Любит всех
4. Слишком снисходителен к окружающим
5. Старается утешить каждого
6. Заботится о других в

ущерб себе 1. Портит людей чрезмерной добротой
 |

## Приложение 2.

###### Таблица первичных данных

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Испытуемый***  | ***Пол***  | ***Количест во баллов***  | ***Степень конформизма***  |
| *1*  | *Ж*  | *3*  | *Низкая*  |
| *2*  | *Ж*  | *2*  | *Низкая*  |
| *3*  | *Ж*  | *4*  | *Низкая*  |
| *4*  | *Ж*  | *4*  | *Низкая*  |
| *5*  | *Ж*  | *4*  | *Низкая*  |
| *6*  | *Ж*  | *3*  | *Низкая*  |
| *7*  | *Ж*  | *2*  | *Низкая*  |
| *8*  | *Ж*  | *1*  | *Низкая*  |
| *9*  | *Ж*  | *1*  | *Низкая*  |
| *10*  | *Ж*  | *2*  | *Низкая*  |
| *11*  | *Ж*  | *4*  | *Низкая*  |
| *12*  | *Ж*  | *6*  | *Средняя*  |
| *13*  | *Ж*  | *8*  | *Средняя*  |
| *14*  | *Ж*  | *5*  | *Средняя*  |
| *15*  | *Ж*  | *6*  | *Средняя*  |
| *16*  | *Ж*  | *6*  | *Средняя*  |
| *17*  | *Ж*  | *6*  | *Средняя*  |
| *18*  | *Ж*  | *6*  | *Средняя*  |
| *19*  | *Ж*  | *8*  | *Средняя*  |
| *20*  | *Ж*  | *8*  | *Средняя*  |
| *21*  | *Ж*  | *8*  | *Средняя*  |
| *22*  | *Ж*  | *8*  | *Средняя*  |
| *23*  | *Ж*  | *5*  | *Средняя*  |
| *24*  | *Ж*  | *9*  | *Высокая*  |
| *25*  | *Ж*  | *9*  | *Высокая*  |
| *26*  | *Ж*  | *10*  | *Высокая*  |
| *27*  | *Ж*  | *9*  | *Высокая*  |
| *28*  | *М*  | *2*  | *Низкая*  |
| *29*  | *М*  | *2*  | *Низкая*  |
| *30*  | *М*  | *2*  | *Низкая*  |
| *31*  | *М*  | *2*  | *Низкая*  |
| *32*  | *М*  | *5*  | *Средняя*  |
| *33*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *34*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *35*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *36*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *37*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *38*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *39*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *40*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *41*  | *М*  | *6*  | *Средняя*  |
| *42*  | *М*  | *2*  | *Низкая*  |
| *43*  | *М*  | *3*  | *Низкая*  |
| *44*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *45*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *46*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *47*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *48*  | *М*  | *5*  | *Средняя*  |
| *49*  | *М*  | *5*  | *Средняя*  |
| *50*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *51*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |
| *52*  | *М*  | *1*  | *Низкая*  |

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

 [↑](#footnote-ref-1)
2. Cловарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон.

Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В.

Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2006. — 176 с [↑](#footnote-ref-2)
3. Андриенко Е.В. Социальная психология. – М.: Академия, 2001. [↑](#footnote-ref-3)
4. Агеев B.C. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М.,2001 [↑](#footnote-ref-4)
5. [Кондратьев М. Ю.,](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B5%D0%B2%2C_%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B8%D0%BB_%D0%AE%D1%80%D1%8C%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87) [Ильин В. А.](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%98%D0%BB%D1%8C%D0%B8%D0%BD,_%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B9_%D0%90%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87&action=edit&redlink=1) Нонконформизм // [Азбука социального психологапрактика](http://vocabulary.ru/dictionary/894/word/%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD%EF%BF%BD) — Москва: [Пер Сэ,](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D0%B5%D1%80_%D0%A1%D1%8D&action=edit&redlink=1) 2007. — 464 с [↑](#footnote-ref-5)
6. Пайнс Э. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. [↑](#footnote-ref-6)
7. <http://www.psychologos.ru/articles/view/vidy_konformizma> [↑](#footnote-ref-7)
8. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 6-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, [↑](#footnote-ref-8)
9. . – 752с [↑](#footnote-ref-9)
10. Бэрон Р., Керр Н. Социальная психология группы. – СПб.: Питер, 2003. – 272с.

 [↑](#footnote-ref-10)
11. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2005. – 794с. [↑](#footnote-ref-11)
12. <http://do.gendocs.ru/docs/index-72953.html?page=10#2353653> [↑](#footnote-ref-12)
13. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2005. – 762с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Горбунова М.Ю. Социальная психология/ М.Ю. Горбунова. – М.: Изд-во ВЛАДОСПРЕСС, 2006. – 343с [↑](#footnote-ref-14)
15. Р. Корсини, А. Ауэрбах – "Психологическая энциклопедия", М. ,2005, 401с. [↑](#footnote-ref-15)
16. <http://www.leary.ru/psycho/?n=01> [↑](#footnote-ref-16)
17. <http://metodi4ka.com/test-liri> [↑](#footnote-ref-17)
18. <http://azps.ru/tests/tests_liri.html> [↑](#footnote-ref-18)
19. <http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/Klim/02.php> [↑](#footnote-ref-19)