

обуреваемые гневом и ненавистью, не способны творить, они могут только разрушать. Поэтому, старайтесь «воспитывать» в себе положительные качества, не давая развиваться агрессивности и безразличности - одно убивает чувства, второе делает бесполезным существование и как следствие блокирует творческую деятельность. И помните - все в Вашем характере!

ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ КОНФОРМИЗМА

Докл. - Шаповал В., ЕТ-51

Науч. рук. – доц. Кривопишина Е.А.

Начнем с конца. Хорош конформизм или плох? Это один из вопросов, не имеющих научного ответа. Но, опираясь на общие для большинства из нас ценности, можно сказать две вещи. Во-первых, иногда конформизм – это плохо (когда кто-то пьет «за компанию, а затем садится за руль»), иногда - хорошо (когда люди стараются не загоразивать нам обзор в театре), а иногда он совершенно нейтрален (когда мы одеваемся во все белое для игры в теннис).

Во-вторых, от слова «конформизм» веет чем-то негативным. Что вы почувствуете, если узнаете, что о вас отзываются как о «настоящем конформисте»? Полагаю, вы будете задеты, так как в западной культуре не одобряется уступчивость к давлению со стороны равных вам. Поэтому американские европейские социальные психологи для ее обозначения чаще используют негативные определения (конформизм, уступчивость, подчинение), нежели позитивные (социальная восприимчивость, ответственность, командный дух).

Когда вместе с толпой болельщиков вы вскакиваете, чтобы поприветствовать победный гол,- конформизм это или нет? Когда вы, как и миллионы других людей, пьете чай или кофе- конформизм это или нет? Когда вы, как и все остальные, считаете, что мужчины с густой шевелюрой привлекательнее лысых,- конформизм это или нет? Может быть, да, а может быть, и нет. Ключевой вопрос заключается в следующем:

останутся ли ваше поведение и ваши убеждения теми же самыми вне группы? Вскочили бы вы в момент гола будь вы единственным болельщиком? Конформизм состоит не просто в том, что вы действуете так же, как все, но в том, что вы поддаетесь влиянию всеобщего действия. Вы ведете себя не так, как делали бы это в одиночку. Таким образом, конформизм - это «изменение поведения или убеждений... в результате реального или воображаемого давления группы».

Есть две разновидности конформизма. Иногда мы ведем себя так, как принято, не соглашаясь в душе с тем, что делаем. Мы надеваем галстук или платье, хотя нам это не нравится. Такой не искренний, внешний конформизм называется уступчивостью. Уступчивость: конформизм, при котором внешние действия хотя соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие. Мы уступаем для того, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если мы подчиняемся явно выраженному приказу, это называется повиновением.

А иногда мы искренне верим в то, что вынуждает нас делать группа. Мы можем присоединиться к пьющим молоко миллионам, так как уверены, что молоко полезно. Такой искренний, внутренний конформизм называется одобрением. Одобрение: конформизм, который включает действия и убеждения в соответствии с социальным давлением. Одобрение подчас возникает вслед за уступкой. Как подчеркивалось в главе 4, установки - следствие поведения. Таким образом, пока мы не почувствуем ответственности за свои поступки, нам обычно нравится то, в чем мы участвуем.

Эксперименты показывают, каким образом социальные психологи изучают конформизм и то, в какой мере люди могут быть конформными. Музафер Шериф обнаружил, что суждения окружающих влияют на оценку испытуемых кажущегося смещения точечного источника света. Норма «правильных» ответов возникает в процессе эксперимента и сохраняется в течении длительного периода времени, распространяясь и на сменяющееся «поколения» испытуемых. Такая способность к

групповому внушению, выявленная в лабораторных условиях, аналогична внушаемости в реальной жизни.

Соломон Аш использовал тестовое задание, которое предполагало настолько же однозначный ответ, насколько двусмысленным было задание Шерифа. Аш позволял участникам эксперимента слышать суждения других людей о том, какой из трех сравниваемых отрезков равен эталонному, а затем самим высказывать собственное мнение. В том случае, когда «подсадные» участники эксперимента единодушно давали неверный ответ, испытуемые проявляли конформизм в 37% случаев.

Процедура Шерифа выявляет одобрительный конформизм; эксперимент Милграма, напротив, выявляет крайнюю форму уступчивости. При наличии ряда условий, способствующих проявлению уступчивости, а именно: легитимности авторитета, его пространственной близости к испытуемому, удаленности жертвы и, наконец, при отсутствии кого-либо, способного подать пример неподчинения,-- 65% взрослых испытуемых мужского пола полностью подчинялись приказу совершить по отношению к невинной жертве, кричащей в соседней комнате, то, что они считали нанесением травмирующего удара током.

Эти классические эксперименты продемонстрировали силу социальных влияний и ту легкость, с которой уступчивость влечет за собой одобрение. Зло не просто дело рук плохих людей в этом нашем лучшем из миров, оно также является результатом могущества ситуаций, которые вынуждают людей соглашаться с неправдой или капитулировать перед жестокостью.

Одни ситуации порождают большой конформизм, другие — меньший. Если требуется добиться максимального конформизма, то какие условия для этого следует создать?

Исследователи обнаружили, что степень конформизма возрастает, если задание действительно сложное или испытуемый чувствует свою некомпетентность. Чем меньше мы

уверены в своих взглядах, тем восприимчивее оказывается к влиянию окружающих.

Кроме того, исследователи обнаружили, что большое значение имеет характер группы. Степень конформизма выше, когда группа состоит из трех и более человек и при этом является сплоченной, единодушной и обладает высоким статусом. Уровень конформизма также выше, когда ответ должен даваться публично и когда испытуемые не делали предварительных заявлений.

Используя процедуры тестирования конформизма, экспериментаторы исследовали условия, вызывающие конформизм. Некоторые обстоятельства представляются особенно важными. Например, конформизм зависит от характеристик группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек, достаточно привлекательных и обладающих высоким статусом. Наиболее высокий уровень конформизма проявляется также в том случае, когда ответы даются публично (в присутствии группы) и при отсутствии предварительных заявлений.

Почему проявляется конформизм? Существует две возможные причины. Человек может подчиняться группе либо для того, чтобы быть принятым, а не отвергнутым ею; либо потому, что он стремится получить некую информацию. Мортон Дойч и Харольд Джерард назвали эти причины соответственно нормативным и информационным влиянием.

Нормативные влияния: конформизм, основанный на желании человека удовлетворить ожидания других, как правило, для того чтобы добиться признания. Нормативный конформизм подразумевает необходимость «следовать за толпой», чтобы не быть отвергнутым, сохранить с людьми хорошие отношения или заслужить одобрение. Полоний, возможно, искал расположения Гамлета. В лаборатории, да и в повседневной жизни, группа зачастую отвергает тех, кто постоянно отклоняется от принятых ею норм.

Информационное влияние: конформизм, возникающий вследствие признания суждений других людей о реальности. Информационное влияние, в свою очередь, вызывает у людей одобрительный конформизм. Когда реальность двусмысленна, как это имело место для испытуемых в опытах с автокинетическим феноменом, мнения окружающих могут оказаться ценным источником информации. Испытуемый может рассуждать примерно так: «Я не знаю, как далеко сместился свет. Но, может быть, другие знают». Ответы других могут также воздействовать на наше восприятие двусмысленного стимульного материала. Наблюдая неопределенную, изменчивую форму облаков, Полоний мог действительно видеть то, что помогал ему увидеть Гамлет. Испытуемые, наблюдавшие, как другие люди соглашались с мнением, что «свободу слова следует ограничить», могут вкладывать в это утверждение абсолютно иной смысл, чем те, кто видел, как другие не соглашались с этим мнением. После того как люди соглашались с той или иной группой, они особенно склонны разрабатывать трактовки, оправдывающие их решение.

Итак, забота о социальном имидже продуцирует нормативное влияние. Желание быть точным порождает влияние информационное. В реальных условиях нормативное и информационное влияние часто встречаются одновременно.

Уровень конформизма меняется не только в зависимости от ситуации, но и в зависимости от личности. Насколько сильно? И в каком социальном контексте личностные черты проявляются ярче всего? Верно ли, что некоторые люди в общем и целом более уязвимы (или, быть может, следует сказать «более открыты») для социальных влияний?

Обнаружено, что женщины и мужчины все-таки ведут себя по-разному, особенно в плохо структурированных ситуациях, где значение приобретают гендерные роли. Хотя большая часть этих различий соответствует гендерным стереотипам, феминисткам не следует считать, что это неизбежно бросает тень на женский пол. Стремление женщин быть в большей степени настроенными на проблемы

окружающих и обращаться с людьми более демократично во многих ситуациях является благом. Фактически мои последние исследования гендерных стереотипов показали, что, если принимать во внимание как положительные, так и отрицательные стороны, стереотип женщины в настоящее время вызывает больше симпатий, чем стереотип мужчины.

За последние 30 лет среди американцев, тестируемых в ситуациях давления группы, отмечался небольшой перевес в сторону конформности женщин. Эллис Игли и Линда Карли вывели такое заключение из статистической обработки результатов десятков известных опытов. Тем не менее новейшие эксперименты по конформизму и тесты, проводимые с женщинами-испытуемыми, редко выявляют у женщин повышение конформизма. Как сообщает Игли, большинство других наблюдаемых гендерных различий в социальном поведении также оказываются не зависящими от пола испытуемого.

Если назвать эту незначительную тенденцию «различием в уровнях конформизма полов», не будет ли за этим скрываться некое негативное суждение о женщинах как якобы «конформистках»? Ведь то, как мы называем те или иные феномены, является предметом нашего выбора. Быть может, это отличие женщин было бы лучше назвать большей «ориентированности на других». Вероятно, следует говорить, что женщины чуть более гибки, проявляют больше ответственности и открытости по отношению к социальным обстоятельствам, больше заботятся о межличностных отношениях. Такая терминология совершенно по-другому раскрывает смысл утверждения о женском конформизме.

Утверждая, что женщины несколько более подвержены влияниям, поскольку больше заботятся о межличностных отношениях, мы подразумеваем, что подобные различия могут быть объяснены посредством личностных особенностей. Игли и Венди Вуд уверены, что гендерные различия по степени конформизма могут в действительности оказаться результатом различия типичных социальных ролей мужчин и женщин.

Различия между мужчинами и женщинами могут представлять собой не только гендерные, но также (а то и исключительно) статусные различия. В повседневной жизни мужчины стремятся достичь положения с высоким статусом и широкими полномочиями, поэтому мы часто видим, что мужчины оказывают влияние, а женщины поддаются ему. Этим объясняется то, почему в реальной жизни складывается впечатление о гораздо большем различии в степени повседневного конформизма полов, нежели выявляют научные эксперименты, в которых мужчинам и женщинам отводятся одинаковые роли.

ОСОБЕННОСТИ АТТРАКЦИИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Докл. - Панченко Н.А., И – 54
Науч. рук. – доц. Кривопишина Е.А.

Дружба – важнейший вид эмоциональной привязанности и межличностных отношений юношеского возраста. Очень часто можно услышать мнение, что под влиянием выросшей мобильности общества, ускорение ритма жизни и расширения круга общения дружеские отношения современной молодежи становятся более поверхностными и экстресивными, что дружба вытесняется широкими приятельскими отношениями, основанными на общности интересов и т. д. Психологические закономерности юношеской дружбы – будь то ее идеал или реальные свойства – отличаются удивительной устойчивостью и проявляются в самых различных социальных или культурных средах.

Возрастная динамика дружбы, как и прочих межличностных отношений, измеряется прежде всего степенью ее избирательности, устойчивости и интимности. Рост потребности в интимном общении неизбежно психологизирует понятие дружбы. Если дружба и приятельство разграничиваются более или менее строго, то число друзей не должно быть особенно велико, один – два максимум. Эта