

6. Коломинский Я. Л. Психология детского коллектива: Система личных взаимоотношений. – Минск: Народная Асвета, 1984. – 239 с. – текст непосредственный.
7. Чернышев, А. С. Социальная психология личности и группы : учебное пособие для вузов / А. С. Чернышев, С. В. Сарычев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 201 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13692-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466420> (дата обращения: 15.04.2021).

Волкова М.Г.

Механизм конформизма и подчинения авторитету

*ФГКВОУ ВО «Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны»
Минобороны России
(Россия, Ярославль)*

doi: 10.18411/lj-05-2021-296

Аннотация

В статье проанализированы причины и проявление конформизма личности в социальной группе. Указаны негативные последствия конформного поведения, а также положительные аспекты такого поведения для воинских коллективов.

Ключевые слова: конформизм, авторитет, подчинение, ответственность.

Abstract

The article analyzes the causes and manifestations of individual conformism in a social group. The negative consequences of conformal behavior, as well as the positive aspects of such behavior for military collectives, are indicated.

Keywords: conformism, authority, submission, responsibility.

На социальное поведение личности оказывают влияние следующие механизмы: присутствия других людей, группового меньшинства, группового большинства, группового воздействия на деятельность и когнитивные процессы личности. Каждый из этих механизмов оказывает влияние на эмоциональные, когнитивные, волевые психические процессы и психологические состояния личности.

Рассмотрим более подробно механизм группового большинства, который выражается в эффектах конформизма и подчинения авторитету.

Эффект конформизма – это понятие, которое отражает изменения в поведении индивида, который испытал какое-либо давление (реальное или воображаемое) со стороны группы.

Соломон Аш определял конформизм как «отказ индивида от дорогих и значимых для него взглядов ради того, чтобы оптимизировать процесс адаптации к группе» [3, с. 253]. Конформное поведение указывает меру подчинения человека групповому давлению, необходимости принятия им определенного эталона, стереотипа поведения, которые были приняты в такой группе. В качестве ответа на давление группы индивид может показать один из четырех типов поведения:

- наружный конформизм — это не что другое, как приспособленчество и, в некой степени, фальшь. Человек создает видимость, что подчиняется правилам, создаёт иллюзию «корректности», не демонстрируя при всем этом собственного настоящего отношения. Этот вид конформности предполагает публичное соглашение личности с мнением большинства, хотя сам человек внутренне может быть с ним не согласен;
- внутренний конформизм — это явление другого порядка. Индивид изменяет своё мнение, суждение под воздействием наружных причин и выбирает иную позицию. При подобном положении проводят аналогию

с самоцензурой. Этот вид явления характеризуется действительным изменением личностных установок для избегания конфликта с окружающими. Человеку не принципиально, каких взглядов придерживаться, главное - заслужить доверие группы и сохранить нужную репутацию;

- негативизм – человек сопротивляется влиянию со стороны группы, демонстрирует свою позицию, активно отстаивает собственное мнение, стремится к тому, чтобы именно его мнение стало преобладающим для большинства мнением;
- нонконформизм – это тип поведения самодостаточного человека, который не меняет свою точку зрения в угоду большинству и не навязывает свое мнение другим.

От того насколько ценны для человека взаимоотношения с социальной группой зависит степень проявления конформности. Чем сильнее привязанность человека к окружающим - тем больше страх конфликта и потери репутации, следовательно, повышается вероятность возникновения конформности. Также на взгляды человека влияют авторитеты, которые представляют интересы и мнение группы. Чем сильнее влияние и авторитет руководителя группы - тем больше поддаются конформности все члены этой группы.

Казалось бы, в чем негативизм явления, что наш мозг принимает решение, ориентируясь на мнение ученых лиц, и придерживается их указаний? Ответ на этот вопрос проиллюстрировали результаты эксперимента. Идея исследования состояла в том, чтобы показать, как социальная роль учёного заставляет нас принимать его как авторитет, к словам которого стоит доверять. Испытуемые настолько находились под влиянием авторитета ученого, что, даже понимая опасность своих действий, продолжали повышать разряд для наказания ошибающихся учеников, проявляя черты конформного поведения. Все это подтверждает выводы Милгрэма [2]. Само по себе конформное поведение не является большой проблемой, пока его проявления не станут разрушительными как для самого человека, так для других людей.

Одновременно, конформность может являться желанием человека соответствовать определенным принципам, которые уже приняты в данной социальной среде. Это проявление конформного поведения в социальной психологии определяется как нормативное влияние. Человек выполняет ряд социальных правил, которые он, возможно, не соблюдал бы в другой ситуации, для получения социального одобрения от членов сообщества, к которому он хочет принадлежать. Часто такое поведение приводит к разрушительным последствиям — например, к рисковому поведению.

Поэтому такой принцип следования авторитету может выполнять как позитивные, так и негативные функции.

Остановимся на психологических причинах следования авторитету.

1. Немалую социальную ценность имеет следование людей к повиновению и подчинению властям.
2. Немало важно для личности имеет перенос личной ответственности за исход ситуации на авторитетное лицо.
3. Необходимость повиновения авторитетам закладывает в сознание людей и религиозное обучение.
4. Экономия времени и сохранения эмоционального состояния при принятии решения (информация, полученная от авторитета, может подсказать, как следует действовать в конкретной ситуации).
5. Не ориентируясь на свой опыт и знания, люди не способны критически оценивать авторитеты.

- б. Легко подчиняться мнению авторитетов, которое считается незыблемым. Обычные граждане доверяют, авторитетным людям, которые, как правило, имеют доступ к большей информации, следовательно, более компетентны.

На степень конформизма, прежде всего, оказывают влияние особенности самого человека. Самая высокая степень конформизма у человека в подростковом, юношеском возрасте. У женщин потребность в конформизме выше, чем у мужчин. Однако, если это относится к преимущественно женскому виду деятельности, то мужчины становятся более конформны, а женщины не уступают от своих взглядов. Профессиональная деятельность человека так же оказывает большое влияние на степень конформности.

Влияет и содержание проблемного материала. Чем сложнее материал и много вариативный, тем чаще наблюдается конформность в группе людей. Численный состав группы это еще один из параметров степени конформности. Установлено, что эта зависимость носит не прямолинейный, а экспоненциальный характер. Конформность возрастает с увеличением группы лишь до определенного предела, до тех пор, пока члены группы воспринимаются как не зависимые друг от друга. Влияет и степень согласия большинства (особенно характерно для компаний с трудовым договором или воинских коллективов). Взаимоотношения человека и группы, симпатия и антипатия между членами группы, немаловажны в проявлении конформности, если они работают над общей целью. Чем выше степень приверженности человека группе, тем чаще проявляется конформность.

В групповом взаимодействии феномен конформизма играет важную роль, так как является одним из механизмов принятия группового решения. Это особенно важно для воинского коллектива. Впрочем, в любой социальной организации не обойтись без подчинения. А поскольку организация чрезвычайно важна для выживания любого вида, в ходе долгих эволюционных процессов у человека развилась соответствующая способность. Носители авторитета отлично понимают значение групп и часто используют их, чтобы установить подчинение.



Рисунок 1. Авторитарный стиль управления

Плюсы авторитарного стиля в руководстве:

1. Железная дисциплина. Тотальное подчинение делает сотрудников послушными и согласными на любое требование руководства.
2. Четкость и прозрачность всех процессов. Начальник-диктатор твердо знает, как и что происходит в коллективе на каждом этапе, какие задачи решаются, и кто их выполняет.

3. Авторитаризм при управлении группой людей позволяет в минимальные промежутки времени принять ценное решение.
4. В кризисной или стрессовой ситуации сотрудники не растеряются, а будут четко выполнять приказы начальства - им не привыкать [1, с.22-23].

Под социальным конформизмом понимается некритичное подчинение и следование общественному порядку, обычаям, традициям, правилам, убеждениям и мировоззрению. Человек отказывается от выражения своего мнения, даже если его имеет. При этом он абсолютно принимает общественное мнение и не противостоит ему, если даже внутренне с ним не согласен. Такое выражение конформизма присуще членам воинских коллективов. Кроме того существующие в военной организации устои и правила помогают человеку быстрее адаптироваться в коллективе; ускоряется передача социально-культурных традиций; соблюдение законов, устава и правил, следование морально-этическим принципам, помогают избегать хаоса в воинском коллективе. Однако, следует отметить, что социальный конформизм предполагает принятие, следование и подчинение всем правилам и устоям группы, к которой принадлежит человек, что позволяет ему отказываться от несения личной ответственности.

1. Волкова, М. Г. Авторитарный стиль преподавания в военном вузе / М. Г. Волкова // Актуальные проблемы психологии и педагогики в современном образовании : материалы III международной научно-практической конференции, Ярославль-Минск, 02 апреля 2019 года / Под научной редакцией Е.В. Карповой. – Ярославль-Минск: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, 2019. – С. 22-23.
2. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии — СПб.: Издательство «Питер», 2000 — 336 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»)
3. Моисеенко Я. Ю. Дискурс конформизма // Дискурс-Пи. 2013. №1-2., с. 253.

Зорина Н.Н.

К вопросу о различении социального и эмоционального интеллектов

*Институт Психологии Творчества
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-05-2021-297

Аннотация

Существует много подходов к пониманию феноменов социального и эмоционального интеллектов, включая смешанные модели. В данной статье эмоциональный и социальный интеллект понимаются как самостоятельные, хоть и связанные, явления. И эмоциональный, и социальный интеллект в своей структуре имеют когнитивную и поведенческую составляющие, однако наполненность этих составляющих для каждого интеллекта - разная.

Ключевые слова: социальный интеллект, эмоциональный интеллект, эмоциональная компетентность, коммуникация, эмоции, поведение.

Abstract

There are many approaches to understanding the phenomena of social and emotional intelligence, including mixed models. In this article, emotional and social intelligence are understood as related but separate phenomena. Both emotional and social intelligence in their structure have cognitive and behavioral components, however, the fullness of these components for each intelligence is different.

Keywords: social intelligence, emotional intelligence, emotional competence, communication, emotions, behavior.