

## ВВЕДЕНИЕ

Одной из загадок нашего поведения является подверженность влияниям других людей, а также идей и мнений, воздействующих через печатное слово, радио, телевидение.

Психологи эти механизмы назвали *внушением и конформностью*. Больше того, они экспериментально выявили факторы, которые усиливают или ослабляют эффекты конформности и внушения.

Каждый из нас в той или иной степени пользуется приемами внушения (суггестии) и «конформирования». Это осознанное или неосознанное *манипулирование* поведением и сознанием (подсознанием) других людей. *Закрытые группы*, в том числе религиозные секты, особенно изощренны в *манипулировании* сознанием и подсознанием (чаще всего) своих поданных, прихожан.

Знание механизмов влияний и взаимовлияний (внушения и конформности) необходимо каждому разумному человеку, и тем более психологу.

В этой работе приводится достаточно обширный материал, показывающий причины появления феноменов внушения и конформности. Оказывается, что внушение и конформность имеют свою положительную функцию и в этом диалектика нашей социальной жизни. Без сближения мнений и оценок невозможно существование групп. Оно способствует образованию групповых норм. Нормы же — тот регулятор, без которого группа будет чисто номинальным (условным) явлением. Нормы — это «общий язык» группы, понятный ей и облегчающий совместную жизнь и деятельность. В обществе и в государстве правовые нормы регулируют весь комплекс проблем от гражданских, хозяйственных до уголовных и семейных. Законопослушание может более вероятно гарантировать благополучие собственное и других людей.

## 1. ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЮТ ВНУШЕНИЕ И КОНФОРМНОСТЬ

Целостность группы выражается в единстве мыслей, чувств и действий, которое достигается за счет сближения целей деятельности, ценностных ориентаций, индивидуальных стилей поведения и деятельности. Происходит в той или иной мере процесс «уподобления» индивидов — членов одной группы. Уподобление членов группы происходит вследствие взаимовлияний участников совместной жизнедеятельности. Поведение каждого члена группы ограничено нормами и находится под контролем группы. Это способствует выработке сплоченности и определенного *единообразия* — *одного из главных средств готовности группы решать совместные задачи*. Группа, не имеющая формальной организации, но вынужденная решать те или иные жизненные задачи, может сталкиваться с условиями, в которых не существует объективной основы для признания верности суждения. В этом случае участники опираются на мнение большинства, признавая его более реальным, чем личное мнение. Согласие других выступает критерием объективности.

Ситуация становится особенно критичной, когда человек обнаруживает, что его уже установившаяся точка зрения по поводу того или иного события противоречит мнению других. В этом случае, по мнению А. П. Хейра [1], у индивидов возникает *когнитивный конфликт*: верить себе или мнению других. Выход из этой ситуации зависит от целого ряда причин, среди которых главными являются:

- а) определенность-неопределенность, сложность решаемой задачи;
- б) опыт решения подобного типа задач;
- в) межличностный статус личности в данной группе;
- г) степень референтности группы.

При исследовании влияний на индивида «присутствия других» (условия психического контакта) обнаруживается эффект сближения мнений и оценок между членами группы. Это выражается, например, в уменьшении крайних суждений в группе [2]. При взаимосвязанности типа «взаимовлияний» высказываемые мнения по одному и тому же вопросу вызывают либо дивергенцию, либо конвергенцию мнений и способствуют или препятствуют образованию групповых норм. Групповые нормы вследствие этого становятся регулятором поведения членов группы. Нормы определяют тип поведения, который ожидается от членов группы. Причем нормы или правила определяются целью, которая ставится перед группой извне или формируется ею [1]. Норму определяют и как идею в сознании членов группы, имеющую вид положения, определяющего, что члены группы должны делать, какое поведение от них ожидается в данных обстоятельствах.

Выработку групповых норм можно представить следующим образом: каждый член группы высказывает свое суждение по какому-либо оцениваемому событию. Расхождения в оценках, обнаруживаемые на первом этапе взаимовлияний, постепенно приводят к преобладанию одного из мнений или чаще всего усредненного суждения большинства членов группы. Конвергенция мнений формирует однозначность в оценке события и приводит к образованию норматива, который регулирует поведение группы. Конвергенция мнений и образование норм возникают как при констатирующих высказываниях, так и при обсуждении мнений. При констатирующих высказываниях взаимосвязанность между членами группы менее выраженная, так как не требуется принятия единого решения, а при дискутировании суждений взаимная зависимость усиливается, что приводит к образованию более жестких и определенных норм<sup>1</sup>.

В начале взаимодействия на мнение индивида оказывают влияние непосредственные высказывания членов группы, но впоследствии его поведение испытывает влияние со стороны групповых норм. Групповые нормативы являются последней ступенью в организации механизма регуляции поведения индивида в условиях совместной деятельности и взаимодействия.

Существующие гипотезы строятся следующим образом. Одни исследователи [3] исходят из действия внутренних потребностей индивида, который стремится оценивать и сравнивать с другими свои мнения и способности. Это положение особенно правомерно в тех случаях, когда отсутствует объективный критерий (высокая степень неопределенности задачи) и оценка основывается на сравнении своих суждений (и соответственно способностей) с мнениями других. Однако стремление к сравнению уменьшается по мере увеличения различия в способностях индивидов. Наличие в группе расхождений во мнениях и способностях, считает автор этой теории, повлечет за собой со стороны членов группы тенденцию к изменению собственной позиции в сторону сближения ее с позициями других членов группы.

Более диалектичной является теория М. Арджайла [4], хотя она имеет несколько субъективистский уклон. Автор исходит из основного постулата, что члены группы удовлетворяют индивидуальные потребности, реализуя групповую цель. Здесь почти смыкается значение объективных и субъективных факторов. Другой исследователь (Фреч, см. [4]) исходит из того факта, что взаимные симпатии регулируют выработку сходных мнений и оценок. Сближение мнений и оценок идет успешнее в сплоченных группах.

<sup>1</sup> Следует учитывать тот факт, что взаимозависимость — переменная не только условий деятельности и взаимодействия, но и «сплоченности», организованности группы.

Рассматривая точки зрения различных исследователей на условия формирования групповых мнений и оценок, можно сказать, что они в основном исходят из внутренних факторов и почти не принимают во внимание значение внешних, т. е. внеиндивидуальных и внегрупповых. Более правомерной является позиция марксистской психологии, которая считает, что детерминантой поведения как индивида, так и группы людей является внешний мир и реальные условия жизнедеятельности. В более конкретном понимании это условия деятельности, взаимодействия (общения). Именно эти факторы, т. е. конкретные условия, определяют характер взаимодействия между членами группы. В дополнение к основным условиям для нормообразования требуется определенное соотношение индивидуальных различий в группе. Подобие и контраст суждений, действий и поведения индивидов регулируют конвергенцию мнений, формируют групповые нормы. Факт особого значения степени различий в исходных оценках и мнениях индивидов отмечается большинством исследователей (Л. Фестингер, М. Арджайл и др.). Если исходить из внешних условий, которые регулируют взаимодействие в первую очередь, то более понятными станут оценка и мнение индивидов в условиях совместной деятельности. Перед группой ставится либо *одинаковая*, либо *общая* цель, а это требует сближения индивидов, консолидации разобщенных действий и сил. Таким образом, задача и цель взаимодействия определяют конвергенцию мнений и способствуют нормообразанию в группе<sup>1</sup>. Без конвергенции мнений и единообразия поведения невозможно возникновение нормативов в группе. Единообразие поведения в группе достигается за счет действия таких главных механизмов, как подражание, внушение и конформность. Подражание является основой любого учения человека, без него невозможна активная адаптация к окружающей среде. А внушение и конформность определяют образование групповых норм. Чтобы подтвердить этот факт, нами был произведен корреляционный анализ показателей податливости индивида групповому воздействию и успешности образования норм в группе<sup>2</sup>.

Корреляция между среднегрупповой конформностью и степенью выработки групповой нормы равна  $+0,77$  ( $p > 0,05$ ). Таким образом, большая конформность индивидов способствует лучшей выработке групповых норм оценивания.

<sup>1</sup> При этом не исключается активная роль отдельных индивидов и всей группы в целом и их индивидуально-типические различия.

<sup>2</sup> Податливость нами обозначалась как конформность и определялась мерой изменчивости оценок под влиянием группы (различие индивидуальных оценок и тех, которые давались индивидом в группе). Нормообразование определялось по степени конвергенции мнений в группе (однородность мнений, т. е. сближение межличностных оценок).

## 2. ЧЕМ ВНУШЕНИЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ КОНФОРМНОСТИ

Внушаемость и конформность имеют общее в том, что в одном и другом случае происходит изменение реакций, поведения, мнений в условиях определенной взаимосвязанности членов группы.

Для определения различий требуется провести более подробный анализ специфических характеристик двух явлений.

В. М. Бехтерев [5] считал, что внушение есть вторжение в сознание, когда происходит прививание *посторонней* идеи. Внушение происходит *незаметно*, а потому *не вызывает сопротивления* со стороны внушаемого объекта.

Внушаемость определяется как «...*некритическое, неосознанное* принятие личностью идей, чувств, мнений группы, коллектива или отдельной личности» [6, с. 92].

С. Л. Рубинштейн также включал в свое определение внушения фактор *некритичности* восприятия того, что внушается.

Конформность же определяется как добровольное подчинение суждения или действия индивида мнению группы, которое *противоречит его собственному мнению* [7].

Более четкое определение внушаемости и конформности дает А. В. Петровский [8]. Внутригрупповая внушаемость — это *бесконфликтное внутреннее и внешнее* согласие индивида с группой, являющееся следствием воздействия группы на личность и *неосознаваемое* им. В противоположность внушаемости конформность рассматривается как *осознанное внешнее* согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией, сознательное приспособленчество индивида. Особенно важным с точки зрения установления различий между внушаемостью и конформностью является факт выделения двух проявлений индивида в ответ на воздействие со стороны группы — это *внутреннее и внешнее* согласие<sup>1</sup>.

Внешний эффект влияния группы на индивида проявляется в изменении его поведения, однако внутренние реакции на воздействие имеют более сложную природу. В этом, в частности, на примере внушаемости и конформности сказывается противоречивая сущность объективного и субъективного в психической деятельности человека.

Конформность выражается в двух основных типах реагирования на влияние группы (внешнем и внутреннем).

Первый тип — когда индивид сознательно меняет поведение под давлением группы, однако внутренне остается при своем мнении. Как только воздействие прекращается, индивид возвращается

<sup>1</sup> При этом не умаляется значение таких психических явлений, как осознанность и критичность, которые позволяют дифференцировать внушаемость и конформность (подробно об этом см. дальше).

к своему первоначальному типу реакций. Это явление по И. С. Кону [9] относится к конформности типа «лицемерие» или к «уступчивым» конформным реакциям (по А. П. Сопикову [7]).

Второй тип — когда индивид при разногласии в оценках с другими членами группы первоначально подстраивается к общепринятому мнению, которое постепенно сказывается на его восприятии. *Восприятие его становится менее устойчивым*, что также влияет на мнение индивида. Он усваивает мнение группы, принимает его и сохраняет после прекращения давления. Здесь проявляется эффект *внутренней конформности* [9] или *усваиваемой конформной реакции* [7].

В отличие от конформности внушаемость не имеет противоречия между внешним и внутренним реагированием и характеризуется неосознанностью поведения. Степень осознанности имеет обратную корреляционную связь с эффективностью гетеросуггестии (внушаемости) [10].

В. Н. Куликовым показано, что внушаемость зависит от характеристик стимула, на который реагирует испытуемый. В случае высокой неопределенности стимула, когда личность и социальная общность не могут проверить достоверность своего восприятия или у них недостаточно информации, увеличивается степень подверженности внушению. Внушающий эффект группы больше, нежели одной личности (причем это зависит от величины группы). Правда, эффективность внушения зависит и от суггестивного статуса суггестора ( $Q = +0,87$ ), его авторитетности. По данным В. Н. Куликова составлена табл. 1.

Таблица 1

Направленность изменений суггестивных статусов в условиях взаимодействия в группе	Характеристика группы (однородность по суггестивным статусам)		
	Однородные группы, включающие лиц с высоким суггестивным статусом	Однородные группы, включающие лиц с низкими суггестивными статусами	Разнородные группы, включающие лиц с разными суггестивными статусами
Повышение, %	11	67	16
Сохранение на прежнем уровне, %	19	30	66
Снижение, %	70	3	18

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о значении фактора однородности, который определяет направленность изменений суггестивных статусов. Важным является и то, какой относительный уровень суггестивного статуса имеют члены группы.

Когда группа составлена из лиц, имеющих относительно высокие статусы, то обнаруживается снижение их суггестивных статусов, а если совместно действуют индивиды с низкими суггестивными статусами — происходит повышение их статусов. В группах разнородных по суггестивным статусам сохраняется прежний уровень суггестивных качеств индивидов. В целом оказывается, что в условиях группового взаимодействия происходит уравнивание общностей по суггестивным возможностям их членов. Причем однородные группы стремятся к дифференциации своих членов по суггестивным статусам, а разнородные сохраняют равновесие.

В. Н. Куликов пишет по этому поводу: «... в процессе своего существования социальная общность осуществляет *подгонку* суггестивных способностей своих членов: суггестивные статусы одних — повышает, а других снижает» [10, с. 32]. Особенно важно то, что снижение суггестивных статусов происходит в тех группах, где этот статус и так высок, а повышение, наоборот, наблюдается в группах с низкими показателями суггестии.

Функции взаимовлияний должны быть распределены в группе так же, как это изначально произошло в группе, скомплектованной из лиц с разными суггестивными статусами. В однородных же группах этот процесс происходит естественным путем вследствие *взаимовлияний* индивидов друг на друга.

Однородные группы по параметру суггестивных взаимовлияний оказываются более динамичными и стремятся к распределению суггестивных функций между членами группы.

Промежуточным феноменом между внушаемостью и конформностью является убеждение — как следствие активного формирования у индивида определенных отношений и установок. Основное отличие убеждения от суггестии в том, что внушающее воздействие является более свернутым (во времени и в аргументах) и менее осмысленным (в частности, осознанность и критичность меньшие, нежели при убеждении).

Как уже отмечалось, конформность имеет такие существенные признаки, как осознанность и критичность. Это и сближает по содержанию явления конформности и убеждения. Но различает их развернутость аргументаций при убеждении, которая актуализирует мыслительную деятельность<sup>1</sup>.

Какие же основные признаки, по которым возможно различить такие явления, как конформность и внушаемость?

Отличительные признаки внушаемости и конформности даны в табл. 2.

<sup>1</sup> Исследование феномена убеждения не является предметом нашей работы.

Внушаемость	Конформность
<p>1. Неосознанность реакций и поведения или слабая ее мера (А. В. Петровский, В. А. Бакеев, В. Ф. Сафин, А. П. Сопиков)</p>	<p>1. Осознанность реакций и поведения</p>
<p>2. Непротиворечивость принятия влияний как всей группы, так и отдельных ее членов. Нет противопоставления своего и чужого мнения, так как нет своего (А. В. Петровский, В. Ф. Сафин)</p>	<p>2. Противоречивость и даже конфликтность ситуации, которая вызывается противопоставлением индивидуального и группового мнения (А. В. Петровский, В. Ф. Сафин, А. П. Сопиков)</p>
<p>3. Внушаемость всегда предполагает <i>внутреннее</i> усвоение влияний. Нет <i>рассогласования</i> между внешним и внутренним принятием группового влияния (А. П. Сопиков)</p>	<p>3. Конформность в основном характеризуется <i>внешним</i> принятием мнения группы, в результате чего возникает <i>рассогласование</i> между внутренним и внешним согласием (И. С. Кон, А. П. Сопиков)</p>
<p>4. При внушаемости индивид <i>не имеет</i> исходного мнения (оценок по производимым действиям) в условиях группового или индивидуального воздействия</p>	<p>4. Индивид <i>всегда имеет</i> мнение, которое <i>не всегда совпадает</i> с мнениями других. Методически невозможно получить оценку конформности индивида без его исходных мнений</p>
<p>5. Внушающее воздействие может быть как <i>вербальным</i>, так и <i>невербальным</i> — речь, мимика, жесты, действия (В. Н. Куликов)</p>	<p>5. Конформное воздействие всегда <i>вербальное</i></p>
<p>6. Внушаемость больше проявляется в номинальных группах и меньше в сложившихся (В. А. Бакеев)</p>	<p>6. Конформность больше проявляется в сплоченных группах и меньше в номинальных (А. П. Хейр)</p>
<p>7. Внушаемость может иметь ситуативный, временный характер, но может закрепляться в реакциях и поведении индивида</p>	<p>7. Конформные реакции (мнения) переоцениваются после воздействия и отвергаются индивидом либо усваиваются как всякий групповой норматив</p>

Диагностировать конформность и внушаемость можно только при учете трех основных параметров: условий влияния, внешней реакции и внутреннего согласия. Главным условием влияния является характеристика стимула — определенность его, что выражается в сложности задачи.

Внешняя реакция — это фактическое изменение собственного мнения под влиянием суждений других членов группы.

Внутреннее согласие — это принятие мнения группы, которое индивид считает своим, не обнаруживая фальшивости суждений (в условиях подставной группы). Внутреннее согласие может основываться на неосознанности принимаемого мнения.



Важным является также соответствие и несоответствие внутреннего и внешнего принятия мнений группы. В первом случае реакцию следует считать внушаемой, во втором — конформной. При отсутствии оценок в исследовании такого компонента, как внутреннее согласие, нет полного основания для разграничения явлений внушаемости и конформности.

Поэтому, учитывая характеристику условий, в которых происходит изменение мнений, можно только предполагать, какова реакция: конформная или внушаемая.

Так же как и внушаемость, конформность является переменной действующих внешних и внутренних факторов. Условия и специфика задачи, с одной стороны, и характеристика субъекта, с другой — вот основные факторы, регулирующие образование и изменение конформного поведения. А. П. Сопиков [11], обобщая литературные данные, различает три фактора, определяющих конформирующее влияние подставной группы на индивида:

- характеристику группы;
- особенности изучаемой личности;
- специфику задач (в зависимости от вовлекаемых в работу психических процессов).

Более четкое разделение факторов и условий является следствием сложной дифференцированности явлений внушаемости и конформности, а также результатом тех строгих требований, которые предъявляются к современным психологическим исследованиям.

### 3. ЗАДАЧИ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ВЫЗЫВАЮЩИЕ КОНФОРМНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

При изучении конформности принято различать два типа условий: нормативные и информационные [12]. В нормативной ситуации индивид следует за установившимися групповыми нормами, которые могут противоречить не только его мнению, но и действительным фактам. В этом случае основной ориентацией индивида является группа и ее нормативные требования. Такой тип реагирования целесообразен, когда для группы важнее единство действий и автономность ее определяет благополучие группы.

В информационной ситуации индивид следует за мнением других, так как нет объективного критерия оценки достоверности информации.

В первой ситуации противопоставляются две реальности — внегрупповая (объективная) и внутригрупповая (субъективная), связанная с единством группового мнения. Во второй ситуации отсутствие объективного внегруппового критерия не создает дилеммы выбора решения и индивид принимает мнение группы.

Между нормативной и информационной ситуациями нет резких различий. Исключение представляют две методики Шерифа и Аша, в которых степень определенности стимулов и задач разная. Ситуация обследования по методике Шерифа может считаться информационной, так как стимул имеет совершенно субъективное толкование. Стимул в методике Аша имеет достаточно определенный характер, хотя он и может в известной мере регулироваться сложностью задач, тем самым приближая ситуацию к информационной.

Для того чтобы более четко дифференцировать два типа ситуаций — информационную и нормативную, необходимо использовать два критерия. Первый критерий — это особенность стимула, задачи, второй — характеристика *внутригруппового* взаимовлияния. Учитывая критерии, можно представить различия таким образом:

Нормативная ситуация	Информационная ситуация
1. Определенность стимула, задачи.	1. Неопределенность стимула.
2. Контрастность суждений, заданная условиями.	2. Субъективная произвольность мнения.

По степени определенности стимула (от меньшей к большей) методики можно расположить следующим образом:

а) методика Шерифа (всякое отсутствие объективного критерия);

б) методика Зоди (отсутствие явного объективного критерия, но наличие представления у испытуемых о возможных границах изменчивости стимула — количества точек на карточке);

в) методика Боварда (наличие объективного критерия, но качество оценок зависит от глазомерных возможностей индивидов);

г) методика Аша (явное наличие объективного критерия оценок).

Ситуации, с которыми сталкивается индивид как активный субъект, состоят из ряда альтернатив. Из них он должен сделать выбор, принять решение. Каждое действие, шаг в цепи поведения и деятельности либо осуществляется индивидом автоматически (когда выработан навык), либо представляет собой функцию переработки имеющейся информации и принятия соответствующего решения. Чаще всего субъект имеет неполную информацию, т. е. находится в ситуации, имеющей некоторую степень неопределенности. Но и в этих условиях он должен из ряда альтернатив выбрать наиболее целесообразную для данного конкретного случая. Целесообразной альтернативой является та, которая в большей мере соответствует более общей цели. Но и общая цель может иметь слишком общий и неопределенный характер. Состояние субъекта при неполной информации обозначается термином *неуверенности* [13]. Й. Лингарт характеризует состояние неуверен-

ности следующим образом: «... а) субъект ощущает отсутствие достаточной информации; б) он чувствует наличие многих альтернатив; в) он осуществляет ориентировочную деятельность, проявляет любознательность» [13, с. 15].

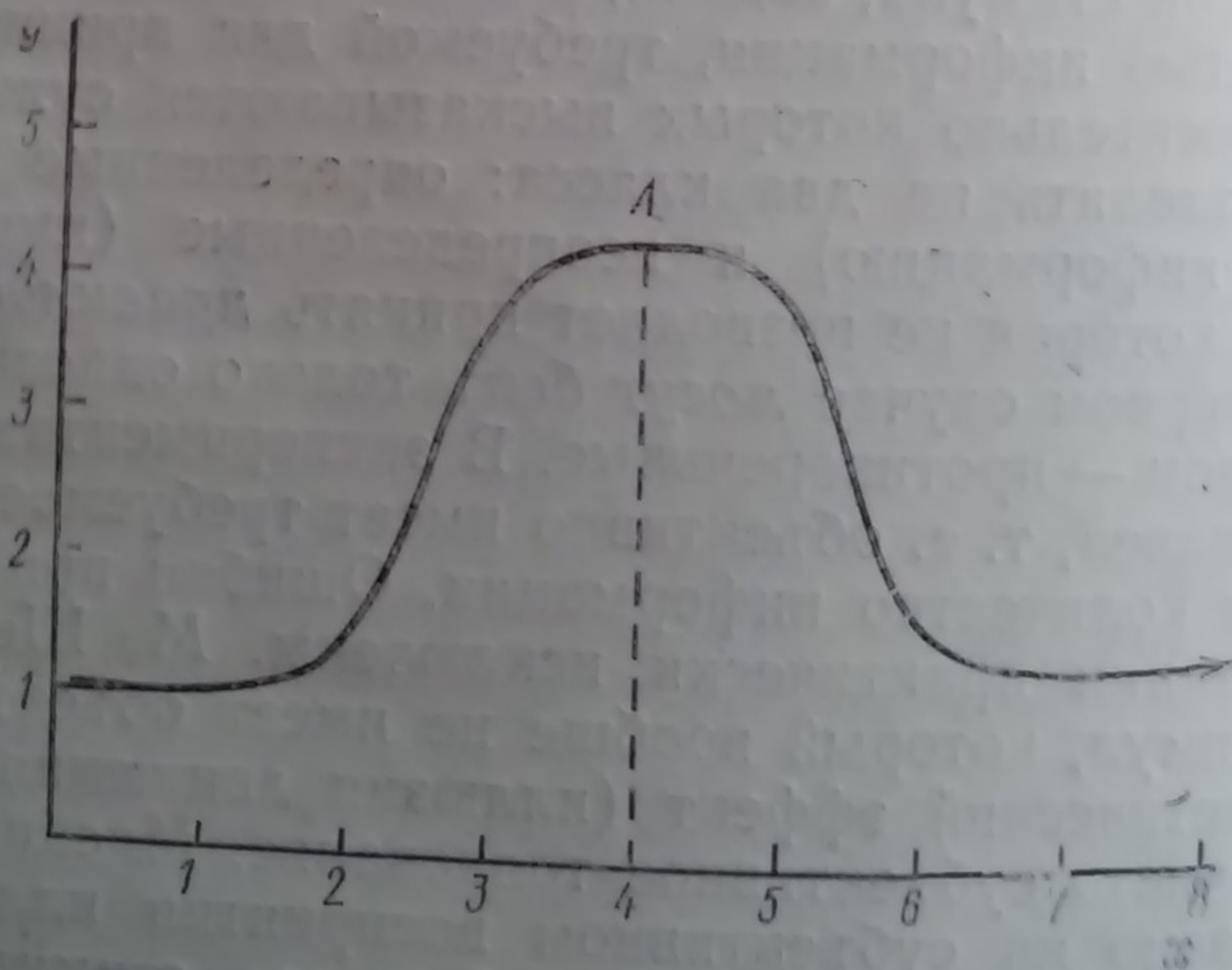
Оценивая групповые ситуации, в которых осуществляется *влияние и взаимовлияние* индивидов, можно констатировать применимость перечисленных представлений для объяснения характера поведения членов группы. Отсутствие достаточной информации об объекте, на который должен реагировать член группы, характеризует информационную ситуацию. В любом групповом взаимодействии перед индивидом всегда стоит альтернатива выбора группового мнения или отстаивания своего собственного. Правда, в условиях совместной деятельности, а не взаимодействия типа общения всегда включается третья альтернатива — сама деятельность. Поэтому субъекту предстоит трехкомпонентный выбор, требующий соответственно ориентации: на личный успех, деловой или групповой. Интересно другое замечание Й. Лингарта [13] о том, что субъект стремится *уменьшить* степень своей неуверенности. При решении индивидуальных задач степень неуверенности уменьшается за счет добора информации, принятия решения, что выражается в различных психических и поведенческих изменениях. В условиях группового взаимодействия неуверенность снижается субъектом не только тем, что он добывает информацию (часто это невозможно), но и тем, что он осуществляет выбор: «принятие мнений группы» или «отстаивание собственного суждения».

Различие конформных реакций определяется в первую очередь характеристикой стимула, задачи, в частности достаточностью или недостаточностью информации, требуемой для принятия решения. Объекты, относительно которых высказываются суждения, условно можно разделить на два класса: определенные (содержащие достаточную информацию) и неопределенные (имеющие такую информацию, которая не позволяет принять *правильное* решение). Суждения в первом случае *могут быть* только однозначные, а суждения во втором — противоречивые. В экспериментах С. Аша [14] объект однозначен, т. е. объективно имеет требуемое для правильного решения количество информации. Ошибки при индивидуальном реагировании практически исключены. М. Шериф [15] использовал стимул, который вообще не имеет объективного критерия. Аутокинетический эффект (иллюзия движения точки в темноте) имеет чисто субъективное толкование. Мнение каждого индивида основано на субъективном восприятии иллюзии, которое для всех может быть различным. Эти два стимульных условия противоположны по информационному содержанию. Но для снятия определенности сигнала С. Аш использует искусственный прием «подставной группы», которая дезориентирует обследуемое

лицо, создавая условие неопределенности. В условиях взаимодействия индивид получает информацию не только о характеристике стимула, но и о поведении и реакциях своих партнеров. Рассогласование между оценкой и собственным восприятием и оценками других ставит испытуемого в сложные условия. Общепризнанным считается [15, 16], что чем неоднозначнее (неопределеннее) объект восприятия, тем больше влияние группы на индивида. Нами совместно с С. Л. Балабовой и Н. М. Полуэктовой [17] было проверено положение о том, как влияет определенность сигнала на поведение индивида в условиях группового эксперимента. Использовалась методика П. Зодиа: предъявление 15 карточек с количеством точек на них от 40 до 180. Последовательность предъявления — в случайном порядке.

Обследование показало, что наибольшее влияние группы на оценки индивида проявлялось в том случае, когда неопределенность объекта была достаточно высокой, но не переходила, по мнению испытуемых, границ возможности правильного оценивания количества точек на карточках. От степени определенности стимула зависит единообразие реакции в группе. Оказалось, что разнородность высказываний тем больше, чем больше точек на карточках, т. е. большая неопределенность стимула ( $r = +0,75$ ,  $p > 0,01$ ).

Динамика изменения влияния группы показана на рисунке, где на оси  $y$  — степень податливости групповому влиянию (в условных единицах), на оси  $x$  — степень неопределенности стимула.



**Динамика изменения влияния группы:**  
 A — момент, с которого испытуемые начинают осознавать трудность или невозможность правильного оценивания ситуации

Сложность задач фактически также определяется однозначностью возможных решений. Общим знаменателем однозначности стимула и задачи является степень определенности условий. Оказывается, что мера влияния группы находится в такой же зависимости от степени сложности умственных задач, как и от степени определенности стимула. Чем труднее задача, тем индивид более податлив влиянию группы. В экспериментах А. П. Сопикова [7], проведенных со школьниками, обнаружилось, что при решении арифметических задач процент конформных реакций был равен 78, а при восприятии отрезков — 42.

#### 4. ВНУТРИГРУППОВЫЕ УСЛОВИЯ КОНФОРМНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В качестве *внутригрупповых* факторов, определяющих меру податливости членов группы, можно назвать следующие.

1. Количество членов группы, оказывающих максимальное давление на индивида, должно равняться трем. Уменьшение числа подставных лиц снижает степень влияния, а увеличение до 4, 8 и 16 не дает какого-либо значительного изменения [18].

2. Влияние группы зависит от положения индивида в этой группе (Jackson und Salzstein, 1956 — см. [16]). Причем усиление и ослабление влияния происходит в зависимости от двух условий: *нормативного и модального*<sup>1</sup>. В *нормативной* ситуации конформность больше, чем в *модальной*. Наименьшую конформность, независимо от ситуации, показали лица «со слабой зависимостью от группы и с сильным признанием этой группой».

3. Единообразие в группах с демократической системой отношений больше, чем в авторитарной группе, но адекватность реагирования выше во втором типе групп. Эти эффекты связаны с различной системой коммуникативных связей [19].

4. При высказывании мнений публично влияние их большее, нежели при сообщении письменно (P. E. Sodni, 1963).

5. Податливость групповому давлению зависит от порядка высказываемого мнения. Испытуемые, высказавшие мнение раньше, влияют на реакцию последующих. Единообразное мнение нескольких лиц действует на последнего испытуемого наиболее значимо (A. P. Nare, 1963).

6. Конформность оказывается значительнее, когда расхождение с мнением группы велико, но не очень (S. E. Asch, 1956). Это положение дополняется результатами наших исследований, кото-

<sup>1</sup> Нормативное условие вводится посредством общей оценки успешности группы в целом. Модальное условие состоит в том, что успешность каждого члена группы оценивается в отдельности.

рые показали, что испытуемые, обнаружившие значительное отклонение от эталона (при индивидуальном обследовании), более резко изменили свои оценки в условиях группы [20]. Таким образом, не только степень расхождения с мнением группы определяет конформность индивида, но и отклонение оценки от эталона. В этом проявляется «закон социальной целесообразности».

7. В сплоченной группе оказывается большее давление на ее членов, т. е. при установившихся отношениях конформирующих взаимовлияний значительно больше (А. Р. Неге, 1963). В противоположность этому оказывается, что *внушающее* действие номинальной группы больше, чем коллектива (В. А. Бакеев, 1971). Арджайл под сплоченностью группы понимает степень симпатии членов группы друг к другу. Фестингер, Шахтер и Бекк специально изучали влияние сплоченности на нормообразование (см. [4]). Результаты их исследований показывают, что сплоченность усиливает единообразие поведения членов группы, способствует нормообразованию. Эти же авторы обнаружили связь между сплоченностью и конформностью в группе.

8. Публичное согласие и внутреннее неприятие имеет место при угрозе наказания (А. Р. Неге, 1963), что говорит о рассогласующем влиянии экстремального фактора, раздваивающего внутреннее и внешнее согласие индивида в ответ на давление группы.

9. Интересным феноменом является соотношение и взаимовлияние нормативов, индивидуальных и выработанных в группе. Как известно, почти любые виды деятельности сопровождаются выработкой навыков, которые являются ни чем иным, как нормативными образованиями. Основной характеристикой их является стабилизация оценок и действий, которые приобретают смысл единообразия. При групповом взаимодействии процесс стабилизации и конвергенции оценок и действий протекает в основном по такому же принципу, как и формирование навыка при индивидуальной работе. М. Шериф (1935), варьируя последовательность индивидуального и группового экспериментов, показал следующее:

- а) предварительно (при индивидуальном обследовании) сложившееся суждение снижает эффект группового давления;
- б) сложившиеся в условиях группы нормы переносятся в индивидуальный эксперимент, причем при индивидуальном обследовании испытуемый показывает большую стабильность результатов.

## 5. КОНФОРМНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ГРУППЕ

Помимо внешних условий, в которые включаются стимул, задача (внегрупповые факторы) и особенности организации групп (внутригрупповые факторы), следует учитывать внутренние условия (характеристики субъекта).

Прежде чем перейти к описанию характеристик субъекта, необходимо определить типы поведения индивида в условиях групповых взаимовлияний.

Конвергенция мнений и характер поведения индивидов зависят от условий, в которых эти процессы происходят. В условиях прямого давления группы на индивида (информационная ситуация) обнаруживается шесть типов его поведения. С. Аш (1956) с помощью интервью выявил как полностью *несамостоятельных* испытуемых, всякий раз следующих за мнением большинства, так и полностью *независимых*, во всех случаях дававших свою индивидуальную оценку. Но между этими двумя типами поведения обнаруживается основная масса испытуемых, у которых проявляется более сложное соотношение внутренне-внешних реакций на давление подставной группы. Это позволило автору выделить три типа *независимых* и три типа *несамостоятельных* испытуемых.

Первый, крайний, тип *независимых* характеризуется полным *доверием к собственному* восприятию и опыту. Наиболее выразительным признаком этих испытуемых является уверенность в себе и высокая сопротивляемость групповому давлению.

Второй тип *независимых* характеризуется *уходом* от давления группы и *сохранением своего мнения*.

Третий тип *независимых* отличается значительной *напряженностью и сомнением*, но все же они остаются при своем мнении.

*Несамостоятельные* первого типа характеризуются тем, что они достаточно уверены в точности своего восприятия и оценивания, но нежелание быть отвергнутым группой заставляет их принять фальшивые суждения.

*Несамостоятельные* второго типа *сравнительно* легко принимают точку зрения большинства, так как мало доверяют точности своего восприятия и оценивания.

*Несамостоятельные* третьего типа *не замечают*, что их оценки определяются фальшивым мнением большинства.

Таким образом, из шести типов поведения три никак не относятся к конформным. Последний третий тип *несамостоятельных* индивидов также нельзя считать конформным, так как его реакция на давление группы неосознанная, некритичная и в ней нет внутренне-внешних противоречий. Этот последний вывод осложняет интерпретацию данных, полученных с помощью метода подставных групп.

Второй тип реагирования (*несамостоятельный*) по сути является смешанным, так как *недоверие* к точности своего восприятия отражает слабую меру осознанности оценивания. *Недоверие* характеризует и недостаточную критичность индивида к мнению

группы, так как у него нет своих четких критериев восприятия и оценивания.

Остается один тип *несамостоятельного* поведения, который и может считаться в полном смысле конформным типом. Здесь мы имеем внешнее принятие мнения группы без внутреннего.

А. П. Сопиков (1969) различает три типа конформных реакций.

*Рациональный* тип — это осознанная конформная реакция, она возникает в случае, если индивид лишен информации, но находится в ситуации необходимости принятия мнения группы. Этот тип реакций характерен для информационной ситуации.

*Квазирациональный* тип реакций отличается тем, что индивид имеет достаточно информации для правильного реагирования на предложенную задачу, но он сознательно ориентируется не на объективный стимул, а на групповое мнение.

*Объясняемый* тип конформных реакций характеризуется тем, что индивид, ориентируясь на группу, оправдывает неправильное реагирование на объективный стимул, например недостаточностью информации. *Квазирациональный* и *объясняемый* типы реакций — результат скорее нормативной ситуации.

В условиях неструктурированных отношений при значительной неопределенности стимула испытуемые ориентируются<sup>1</sup>:

- а) на мнение одного члена группы, в основном лидера;
- б) на выработавшийся групповой эталон оценивания;
- в) на среднюю арифметическую оценку с учетом мнений всех членов группы (при большом разбросе в оценках)<sup>2</sup>.

Лидером в этих условиях следует считать того индивида, который оказывает наибольшее влияние на суждения остальных членов группы. Правда, лидером бывает не всегда тот, кто отвечает первым. Если индивид является лидером и всегда или почти всегда отвечает первым, то можно говорить о *созидающем типе лидера*. Индивидуальная норма его становится общегрупповой.

В группе усреднение оценок (выработка нормы) может происходить в том случае, когда лидер выполняет поддерживающую функцию. В этом случае индивид активно поддерживает выработанную группой норму, влияя тем самым на ее членов. Здесь можно говорить о *поддерживающем типе лидера*: вначале группа влияет на лидера, а потом он ведет группу.

По степени податливости групповому влиянию можно выделить 7 типов поведения.

<sup>1</sup> Типы ориентации выделены при исследовании по методике Зоди.

<sup>2</sup> Наряду с тенденцией к конвергенции мнений отмечаются случаи, когда индивид ориентируется на свою выработанную индивидуально норму оценивания.



1. *Податливый* — при *большом изменении оценок* в группе по сравнению с оценками, сделанными при индивидуальном обследовании (конформный)<sup>1</sup>.

2. *Конформный* — при *незначительном изменении оценок*, так как оценки, полученные при индивидуальном обследовании, близки к выработанной групповой норме.

3. *Осмотрительный, осторожный* (тоже конформный) — при средней оценке между оценками индивида и групповыми нормами оценивания.

4. *Неустойчивый* — следует в оценках за группой и возвращается к своим индивидуальным оценкам.

5. *Негативный* — при совпадении своей оценки с групповой изменяет мнение.

6. *Независимый* — чаще всего дает свою индивидуальную оценку.

7. *Неопределенный* — реакции его трудно интерпретировать.

В условиях внушающего воздействия группы, при обследовании по модифицированной методике Шерифа, были выделены следующие типы реагирования индивида:

а) устойчивое изменение реакций только в сторону групповых мнений;

б) попеременное изменение реакций с ориентацией на собственную и групповую норму<sup>2</sup>.

Как же соотносятся характер поведения субъекта в условиях взаимовлияний и его индивидуально-личностные и возрастно-половые особенности? В группу внутренних условий следует включить статусные характеристики и все то, что связано с *опытом* субъекта.

Степень конформности с *возрастом* уменьшается, но после 15—16 лет заметного падения конформности не наблюдается (А. П. Сопиков, 1969). Подобные результаты получены при исследовании мнемических функций. Дети в возрасте 8—9 лет значительно улучшили показатели памяти в условиях присутствия других, а взрослые (30—40 лет) не обнаружили каких-либо изменений под влиянием присутствующей группы. А. П. Сопиков выявил, что у девочек конформность выше на 10%, чем у мальчиков. В этом проявляется факт полового диморфизма.

Индивидуальный навык-норма и успешность образования групповых норм — явления, имеющие общую природу.

<sup>1</sup> Этот тип поведения можно считать в большей мере конформным, так как условия способствуют сознательному изменению собственного мнения под влиянием группы. Значительная неопределенность стимула снимает противоречие внутренне-внешнего согласия, но одновременно затрудняет точность, а следовательно, и осознанность восприятия.

<sup>2</sup> Изменение реакций происходило по направлению и по амплитуде.

В процессе выработки навыка происходит улучшение показателей точности и скорости, которое протекает на фоне увеличения стабильности движений, действий и всей деятельности в целом. Такая же картина обнаруживается при оценивании стимулов как в условиях индивидуальной, так и групповой работы, с той лишь разницей, что при оценивании стимула информация может быть достаточной или недостаточной для принятия решения. В том случае, когда стимул имеет высокую степень *определенности* (индивидуальное обследование по методике С. Аша), индивид вырабатывает навык оценивания. Информации оказывается достаточно для того, чтобы приблизиться к объективным данным стимула. Одновременно происходит и стабилизация оценок. Но когда стимул имеет высокую степень *неопределенности* (методики Боварда, Зоди, Шерифа), индивид вырабатывает свой норматив оценивания. Здесь не может быть объективного критерия, который позволил бы оценить точность суждений, поэтому стабилизация показателей единственное средство снятия неопределенности и неуверенности субъекта в условиях индивидуальной работы.

Как показали наши исследования, при первых предъявлениях стимула (со значительной неопределенностью карточки Зоди) индивиды оказывались в затруднительном положении, так как задание было достаточно трудным. Некоторые испытуемые при предъявлении первых карточек даже отказывались от работы, утверждая, что это вообще невозможно или что это они не в состоянии сделать. Данные замечания относятся к обследованной группе студентов. У школьников напряжение во время эксперимента проявлялось в заведомо ложных показаниях. Например, оценки доходили до 40—35 тысяч или были меньше десяти (при действительном количестве от 40 до 180 точек)<sup>2</sup>.

Точность оценивания в таких группах обследованных увеличилась от первой к последней 15-й пробе (в 2—3 и более раз, что не требует подсчета статистической значимости различий).

В процессе эксперимента обнаружилась стабилизация индивидуальных оценок. При оценивании первых карточек наблюдались большие колебания до нескольких сотен, но к концу обследования они уменьшились на порядок и меньше. Разброс показателей был в пределах средней величины 110 точек,  $\pm 30$ . Таким образом, можно говорить о выработке индивидуальной нормы оценивания, которая в среднем приближалась к эталону.

<sup>1</sup> Эти классические и общеизвестные положения разрабатывались психологией и физиологией с момента появления первых экспериментальных исследований.

<sup>2</sup> Здесь сказалась подготовленность к экспериментам студентов, для которых обследование является обычным делом (студенты-психологи 2-го курса).

## 6. КОНФОРМНОСТЬ КАК СВОЙСТВО ЛИЧНОСТИ

Влияние *личностных* особенностей индивида на характер его поведения в условиях давления группы изучалось рядом исследователей (Berenda, 1950; Crutchfield, 1959; Deutsch и Gerard, 1955; Schreder и Hunt, 1958 — см. [12]). Вопрос этот остается открытым вследствие его сложности. В настоящее время рассматриваются некоторые положения о соотношении свойств и состояний личности. Специальные исследования выявили различную устойчивость этих свойств, которые претерпевают изменения под влиянием таких факторов, как физическая и социальная изоляция [21]. Одни из свойств личности более устойчивы, другие — менее. Изменчивость характеристик личности связана также с тем, к какой группе свойств они относятся по направленности: на деятельность, на себя или на группу (малую и большую). При индивидуальной работе человек сталкивается с меньшим числом переменных, нежели тогда, когда ему приходится работать с группой людей. Здесь уже проявляется не только взаимодействие в системе «человек — машина», но и работа, опосредованная участием других людей. Можно согласиться с мнением А. П. Хейра (1963), который считает, что степень влияния группы на суждения индивида определяется функцией: объекта, о котором судят; субъекта, который судит; ситуации, в которой он находится. В ситуацию включаются не только постоянные факторы (величина группы, характер формального распределения функций), но и такие, как индивидуально-личностные особенности членов группы и степень однородности группы по этим параметрам. К сожалению, подавляющим большинством исследователей игнорируется влияние на индивида и группу фактора однородности (степени подобия между членами группы по различным индивидуальным и личностным параметрам).

Рядом авторов были получены отрицательные корреляции между конформностью и интеллектом как в норме (Berenda, 1950; Crutchfield, 1951, 1955, 1959 — см. [12]), так и в патологии (М. И. Вольпер, Б. Б. Малахов, И. М. Тонконогий, А. Е. Личко [22]). Исследуя связи конформности с интеллектом при шизофрении, авторы обнаружили разные зависимости. Если при апатоабулической форме шизофрении отрицательная связь наиболее очевидна, то при параноидном типе ремиссии зависимость не имеет такой степени значимости.

Nadler, Vangham, White в 1966 г. получили положительные корреляции между ригидностью и конформностью (см. [12]). Пластичность и ригидность — свойства темперамента «...закключаются в приспособлении к изменяющимся требованиям деятельности» [23]. Поэтому становится понятной связь между конформностью и ри-

гидностью, которая указывает на отсутствие пластичности в реакциях не только в деятельности, но и во взаимодействии.

С ригидностью отрицательно связан показатель силы возбудительных процессов, а это характеристика такого свойства нервной системы, как слабость. Поэтому и оказывается, что в большей мере подвержены конформирующему воздействию лица большей ригидные (непластичные и со слабым типом нервной системы). Они находятся в большей зависимости от группы (ее мнения), нежели пластичные и с сильным типом нервной системы. Кельман наблюдал положительные корреляции конформности с авторитарностью, самоуверенностью и нейротичностью. Оценивая полученные результаты, Раймо Нурми (1970) утверждает, что все эти корреляционной следует ожидать отрицательные связи с факторами авторитарности, самоуверенности и нейротичности.

После того как было учтено, в какой ситуации проявляется конформность: в информационной или нормативной, — эти различные результаты стали более объяснимыми. Первыми, кто сделал различие между этими двумя ситуациями, были Deutsch и Gerard, 1955 — см. [12]. Было проведено несколько исследований на взаимодействие между конформностью при нормативном и информационном влиянии и индивидуальными фоновыми замерами. Tuddenham наблюдал, что в соответствии с результатами Шерифа групповое влияние уменьшает межиндивидуальное различие при условии, что групповое мнение было информационно приемлемым для индивидуума. Учитывая основные параметры информационной и нормативной ситуации, а также не очень отчетливый переход от конформности к внушению, следует дифференцировать условия по тому, какой эффект они вызывают.

Основное различие ситуаций состоит в следующем.

#### Нормативная ситуация

1. Определенность стимула высокая.
2. Прямое давление группы на индивида (активное навязывание мнения).
3. Контрастность мнений и их ложность.

#### Информационная ситуация

1. Определенность стимула нулевая.
2. Произвольное принятие решения (неструктурированные отношения в группе).
3. Субъективность оценок — мнений и внутреннее согласование их с групповыми суждениями.

В связи с этими определениями ситуаций становятся понятными те уточняющие результаты, которые получены Schreder и Hunt, 1958 — см. [12]. По их данным, восприимчивость к норма-

тивному социальному давлению положительно коррелировала с робостью, с тенденцией избегать конфликтов с другими, с нежеланием высказываться откровенно и быть замеченным, а также с необходимостью в одобрении и признании другими. А такие личностные качества индивида, как авторитарность и самоуверенность, — зависимые переменные от внутригрупповых отношений. Без поддержки, одобрения со стороны группы невозможна их реализация, поэтому индивиды с такими личностными качествами стремятся соблюдать требования группы. Что касается положительной связи между конформностью и нейротичностью в нормальной ситуации, то здесь зависимость скорее проявляется через такое свойство нервной системы, как активированность — слабость<sup>1</sup>. Давление, оказываемое подставной группой, является сильным стрессовым фактором, более значимым для индивида, нежели другие виды стрессоров (несоциальных). Поэтому нейротичные студенты, испытывая напряжение в этих условиях, предпочитают ориентироваться на мнение группы (здесь проявляется самозащитный механизм).

В то же время Шредер и Хаит показали, что восприимчивость к информационному давлению дала положительную корреляцию с доверием, уважением других, с чрезвычайной тягой к познанию. Следовательно, неопределенность стимула вызывает легкую переориентацию такого типа людей на групповые оценки.

Индивидуально-личностные характеристики субъекта могут быть дополнены параметрами *статусов, ролей* и тех качеств, которые связаны с *опытом* индивида.

Род занятий (профессий) оказывается связанным с подверженностью конформным воздействиям со стороны группы. Профессии, предполагающие взаимодействие с другими людьми в качестве основного признака деятельности, вызывают большую ориентированность на группу. Лица этой профессии, в частности студенты педагогических вузов, показывают большую конформность, чем студенты технических вузов, которые больше ориентированы на объекты (их характеристики точности и скорости), нежели на межличностные отношения (А. П. Сопиков, 1969).

Исследование связей между самооценочной системой индивида и подверженностью его влияниям группы выявило корреляцию. Люди с низкой самооценкой, страдающие от чувства неполноценности, более подвержены влиянию других людей (Р. С. Кратчфильд, 1962). Сложная зависимость между подверженностью индивида влияниям группы и его самооценочной системой обнаружена В. Ф. Сафиным (1970). Подверженность давлению группы

<sup>1</sup> Факт связи свойств активированности — слабости доказывается работами Б. С. Одерышева [24].

зависит от субъективной оценки ситуации индивидом, от значимости обсуждаемых вопросов и от того, насколько они затрагивают его мотивационную сферу (И. С. Кон, 1967).

## 7. НОРМООБРАЗОВАНИЕ И УСПЕШНОСТЬ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследование эффектов подражания, внушаемости и конформности представляется особенно важным в связи с проблемой комплектования рабочих групп операторов, экипажей и команд. Здесь решается вопрос не только о том, как происходит нормообразование в группе, но и как ведет себя тот или иной член группы в сложных условиях принятия решения. Сложность ситуаций состоит, в частности, в том, насколько *определены* условия решаемой задачи. В условиях свободного общения проще определить феномены конформных реакций, которые маскируются при совместной деятельности людей (А. В. Петровский, 1973). Поэтому определить конформные реакции в условиях взаимосвязанной деятельности гораздо труднее, чем в случае неформального общения. Но все сказанное не означает, что в условиях совместной продуктивной деятельности не действует эффект податливости индивида групповому давлению. Изучение коммуникативных типов поведения в условиях совместного решения задач группой людей показало, что существует «приспособленческий» тип поведения [25]. Особенностью «приспособленческого» типа поведения является не только то, что лица этого типа поведения обнаруживают значительную податливость влияниям со стороны других членов группы, но и то, что успешность их деятельности зависит от наличия в группе лидера. Эти лица не могут принимать самостоятельные решения за всю группу, но без них группа не может эффективно работать. Наличие в группе лидеров и ведомых — необходимое условие эффективности взаимодействия (в частности, общения) и совместной деятельности в целом.

Конвергенция мнений и выработка групповых норм являются условием успешного взаимодействия. Можно предположить зависимость между нормообразованием и успешностью решения совместных интеллектуальных задач. Решение интеллектуальных задач (перцептивно-мыслительного класса) группой невозможно без выработки единого мнения. Выработка единых мнений способствует согласованности двигательных действий при осуществлении поиска элементов, включаемых в контур буквы. Для этого члены группы должны на уровне вербального взаимодействия произвести сопоставление тех гипотез-образов, которые у них возникают по ходу решения задач.

Эти и другие условия требуют рассмотреть вопрос о нормообразующих факторах, которые могут оказывать влияние на успеш-

ность совместной деятельности. Совместная интеллектуальная деятельность значительно влияет на успешное нормообразование в группе.

«Легкая» конвергенция мнений должна влиять на успешность решения совместных задач не только прямо, но и опосредованно через систему положительных отношений между членами группы. В свою очередь групповой успех в совместной деятельности, возможный при согласованности действий участников, способствует более сильному «сцеплению» индивидов с группой. Значимость группы для ее членов увеличивается. Эти особенности, сопровождающие успех в деятельности группы, должны облегчить процесс конвергенции суждений.

Процесс нормообразования во многом зависит от специфики деятельности. При параллельном оценивании стимула, в условиях взаимовлияний, конвергенция мнений и нормообразование происходят через механизм внушаемости и конформности.

Узловым методическим вопросом при изучении нормообразования является соотношение взаимосвязанности в группе и выделяемости личных вкладов каждого члена группы. По мере увеличения взаимосвязанности уменьшается возможность выделить акции членов группы. Собственно сам смысл максимальной взаимосвязанности заключается в *неделимости* реакций членов группы. Для изучения эффектов влияния группы на индивида исследователями чаще всего используются такие уровни взаимосвязанности испытуемых, которые предполагают наличие *параллельных* действий участников. В этом случае легче видеть все изменения, происходящие в суждениях испытуемых под влиянием мнений других лиц. При значительной взаимосвязанности влияние индивидов друг на друга более непосредственно, но его трудно зарегистрировать. При совместной взаимосвязанной деятельности, когда действия каждого невозможны без участия других членов группы, индивиды приходят к выработке единого мнения через *осознание* неизбежности взаимодействия. Групповая цель может быть достигнута только при координации и согласовании действий всех участников через осознание необходимости подчинения личных интересов групповым.

Для изучения влияния конвергенции мнений на эффективность групповой деятельности и взаимодействия между членами группы, а также обратных влияний взаимосвязанной деятельности на процесс нормообразования в группе использовались две модели деятельности.

Для определения конвергенции мнений использовалась ситуация неструктурированных отношений в условиях средней неопределенности стимула. Действия испытуемых состояли из восприя-

тия и оценивания количества точек на карточках индивидуально и параллельно в группе вслух.

Успешность совместной деятельности и характер взаимодействия между членами группы определялись в условиях взаимосвязанной интеллектуальной деятельности.

Объектом исследования служили студенты 1-го курса факультета психологии ЛГУ — 56 человек и школьники 9-го класса 298-й школы Ленинграда — 32 человека (всего 78 человек)<sup>1</sup>. Состав групп был следующий: по четыре человека 20 групп, по два человека 28 групп.

Общая процедура всего эксперимента следующая.

Испытуемым предъявлялось 15 карточек с изображением точек, число которых варьировалось от 40 до 180. Предлагалось оценить число точек на карточках индивидуально (с записью на листках) и затем в группе вслух (запись производилась экспериментатором).

После этого испытуемым предлагалось совместно решить интеллектуальную задачу (перцептивно-мыслительного класса) на модифицированном нами кибернометре. Передвигая совместными усилиями движок по матрице, группа должна определить, какая буква закодирована. Необходимо задание решить как можно быстрее, сделав при этом как можно меньше ходов<sup>2</sup>. Совместная работа оценивалась по следующим параметрам:

- время, точность работы и общая успешность;
- коммуникативные типы поведения;
- тип группы (директивный, коллегиальный, индивидуалистический);
- характер распределения функций между членами группы;
- активность каждого члена группы и его вклад в решение задачи.

После работы на кибернометре испытуемым вновь предлагалось оценить число точек на карточках, что было важно для того, чтобы определить изменение оценок под влиянием совместной деятельности. Конвергенция мнений и нормообразование менялись не только вследствие изменения успешности работы, но и под влиянием того взаимодействия, которое устанавливалось в группе.

<sup>1</sup> Необходимо отметить, что выборка студентов-психологов была чрезвычайно специфической. Искажение результатов при изучении нормообразования происходило больше всего там, где мог быть включен механизм самопознания и знания методик. Влияние этого фактора снималось инструкцией. Опрос после эксперимента подтвердил, что ни один из испытуемых не догадывался о предмете исследования. Не последнее значение имел тот факт, что обследовались студенты 1-го курса в первом семестре.

<sup>2</sup> Совместная работа была достаточно длительной (до 30 минут) и сложной. Навык решения практически не вырабатывался, что говорит о малой стереотипности и, соответственно, сложности задач.



В ходе эксперимента испытуемые начинают осознавать себя членами малой группы, имея определенную цель, которая может быть достигнута только при совместном усилии всех членов. Если до совместной интеллектуальной работы, когда предъявлялись карточки и каждый самостоятельно оценивал количество точек, ситуация была *модальной*, то после взаимосвязанной деятельности испытуемые ориентируются уже в большей мере на общегрупповую цель и ситуация может считаться близкой к *нормативной*.

Замеры конформности, проводимые до и после взаимосвязанной интеллектуальной деятельности, позволили получить связи, которые характеризуют влияние деятельности на конвергенцию мнений. Воздействие совместной деятельности на характер конформных реакций было весьма своеобразным. Связь среднегрупповой конформности со среднегрупповой точностью оценивания стимула равна:

до работы на кибернометре  $+0,57$  ( $p=0,01$ );  
после работы на кибернометре  $-0,01$ .

Это свидетельствует о том, что до совместной работы конформное поведение испытуемых ориентировано было на точность определения стимула.

После решения интеллектуальных задач, требующих координации, согласования действий, члены группы в меньшей мере ориентировались на само перцептивное действие (оценку точек), а больше на групповую норму (т. е. на результат собственно взаимодействия). До групповой работы испытуемые были предоставлены самим себе, т. е. находились в *модальных* условиях, когда нет общей оценки совместных действий. После же работы на кибернометре, благодаря предшествующей ориентации на общегрупповую оценку, происходит перенос условий взаимосвязанной деятельности на параллельные действия при повторном восприятии стимулов.

Видимо, по этой причине не удалось обнаружить значимой связи между среднегрупповой конформностью до и после совместной работы. Взаимосвязанная деятельность произвела переориентировку членов группы с одной установки (на точность) на другую — внутригрупповые нормы и образовавшиеся межличностные отношения. Связь между среднегрупповой конформностью, измеренной до и после работы на кибернометре, равна:

для школьных групп  $+0,50$ ;  
для студенческих групп  $+0,50$ .

Таким образом, наметилась тенденция к положительной связи ( $p=0,05$  при  $r=0,58$ ).

Корреляционный анализ между успешностью работы группы в целом при решении перцептивно-мыслительных задач и выработкой групповой нормы не обнаружил значимых связей (табл. 3).

Таблица 3

Группы	Степень выработки групповой нормы	
	до работы на кибернометре	после работы на кибернометре
Школьники (группы по 4 человека)	+0,26	-0,26
Студенты (группы по 4 человека)	-0,17	+0,17
Студенты (парные группы)	+0,02	-0,08

Как видно из табл. 3, степень конвергенции мнений в группах не связана с успешностью работы как до, так и после совместного решения перцептивно-мыслительных задач.

Таким образом, при усреднении показателей успешности групповой работы, когда оценивается скорее общая стратегия поиска решения задач, связь с выработкой нормы не обнаружена.

Корреляция коэффициента успешности со среднегрупповой конформностью тоже не показала значимых связей; тенденция зависимости обнаружилась лишь *после* групповой работы (табл. 4).

Таблица 4

Конформность	Выборка	
	школьники	студенты
До работы на кибернометре	0	0
После работы на кибернометре	+0,50	+0,17

Отсутствие зависимостей между успешностью, конформностью и нормообразованием можно объяснить следующим. *Во-первых*, коэффициент успешности в большей степени оценивает эффективность самой деятельности, а не взаимодействия. *Во-вторых*, конформность проявляется как следствие переориентации членов группы не на точность оценивания стимула, а на межличностные отношения. *В-третьих*, усредненные показатели всей группы как по конформности, так и по успешности нивелируют индивидуальные различия в поведении. Поведение лидеров и ведомых при успешном решении ими мыслительных задач различно, что отражается на их конформности. *В-четвертых*, успешность в определении букв является *качественно* более ценным критерием эффективности, а коэффициент успешности — интегральным *количественным* показателем, характеризующим больше стратегию совместной работы.

В своей работе мы имели возможность проследить, как в зависимости от ситуации член группы выдвигался в лидеры. Участники эксперимента наблюдались в двух различных ситуациях: в групповой деятельности, требующей параллельных действий участников (при оценивании числа точек на карточках); в совместной работе, требующей взаимосвязанных действий, где координация и взаимное согласие являются основным условием успешного решения задачи (перцептивно-мыслительного класса).

В первой ситуации (эксперимент по методике Зоди) перед членами группы ставилась одна задача: оценить число точек, но каждый должен выполнить ее самостоятельно. Групповая деятельность слагалась из параллельных действий членов группы, и согласие не являлось обязательным условием успешного решения задачи. В этой ситуации мы рассматривали члена группы как лидера в том случае, если его мнение оказывало большое влияние на оценки других членов группы. В данном эксперименте от лидера требовалась прежде всего уверенность в правильности своих оценок и высокая активность. Чаще всего лидером был член группы, *первым* высказывающий свое мнение о количестве точек на карточках. В функцию лидерства не входила организация и координация действий участников, так как каждый должен оценивать точки самостоятельно. Между тем, лидер должен иметь хорошую пространственную координацию. В ситуации оценивания точек отчетливо проявились два противоположных типа лидеров, которых можно назвать «созидающий» и «поддерживающий» (M. Argyle, 1957).

*Созидающий* лидер придерживается собственных мнений, данных им в предварительном индивидуальном оценивании, и, отвечая первым, в большой степени определяет выработку групповой нормы. Единообразие оценок формулируется именно этим членом группы. *Созидающий* лидер обычно выделяется сразу.

*Поддерживающий* лидер, наоборот, выделяется постепенно, в ходе эксперимента. Он ориентируется на усредненный групповой норматив оценивания, принимая его и постепенно начиная отвечать первым, влияя тем самым на отклоняющихся членов группы. При этом он не навязывает группе своих оценок и нормы, выработанной им в условиях индивидуального восприятия.

Параллельные действия членов группы до работы на кибернометре затем сменяются взаимосвязанной деятельностью, когда задача может быть выполнена только при согласовании действий и мнений. Кроме организации взаимодействий между членами группы, необходима еще и эффективность в решении самой интеллектуальной задачи. Поэтому в данной ситуации к лидеру предъявляются новые требования: кроме высокой активности и уверенно-

сти в себе лидер должен обладать организаторскими способностями и достаточно высоким интеллектуальным уровнем развития. Смена лидера, при переходе от эксперимента до работы на кибернометре к собственно взаимосвязанной деятельности и потом опять к перцептивной оценке стимула, может говорить либо об отсутствии у него организаторских способностей, либо о недостаточной готовности решать мыслительные задачи. Креч и Крачфилд (1962), анализируя результаты, полученные Картером, приходят к выводу, что члены группы принимают на себя руководство в зависимости от специфики задач. Одни из них лучше ориентируются и ведут за собой других членов группы при решении интеллектуальных задач, другие — в случае если требуются организаторские способности.

Об индивидуальной успешности при решении совместных задач на кибернометре можно судить по количеству решенных подзадач (букв) и общему числу выдвинутых гипотез. Из 80 испытуемых (собранных в группы по 4 человека) 32 показали высокую успешность при решении задач на кибернометре, т. е. их предложения явились определяющими при нахождении тех или иных букв.

Для того чтобы выяснить, какое влияние оказывает успешная деятельность в группе на податливость этих членов, было прослежено изменение числа конформных реакций (до и после работы). Оказалось, что у двадцати из общего числа (62,2%) успешных испытуемых конформность увеличилась после работы на кибернометре, у трех (9,3%) осталась без изменений и только у девяти (28,5%) незначительно уменьшилась (чаще всего на одну конформную реакцию при возможных 15 реакциях). Одним из основных объяснений высокой конформности испытуемых, внесших существенный вклад в решение групповой задачи, может быть осознание себя в высокой степени членом данной группы.

Интеллектуальные лидеры благодаря успехам в своей группе попадают в значительную зависимость от нее. Поскольку испытуемые получают обратную информацию об успешности своей работы, то это является своеобразным подкреплением для тех, чья гипотеза подтвердилась. Активное следование за групповой нормой после совместной работы является характерным стилем поведения интеллектуальных лидеров, что подтверждается другими авторами.

Исследования Т. Newcomb [26] показали, что для внегруппового представительства члены группы (студенты) выбирают наиболее *нормативных* студентов, т. е. тех, которые более четко принимают нормы своих общностей (учебных заведений). Следовательно, лидеры той или иной группы являются не только *носителями* нормативов, выработанных группой, но и главными исполнителями принятых норм.

Совсем иначе ведут себя члены группы, работающие неудачно на кибернометре. У них проявлялись следующие типы реакций в условиях повторного оценивания стимулов (после работы):

1. Компенсация неуспеха выражается в подчеркнуто «независимом» поведении: индивид отходит от групповой нормы оценивания, даже если он придерживался ее в 1-й серии (до работы). Стремление к обособлению проявляется в том, что испытуемый отвечает последним, при этом его оценки отличаются от групповых систематически при каждом предъявлении карточек на 15—25 единиц.

2. После неуспеха на кибернометре, что отмечалось *только у школьников*, испытуемый обнаруживал негативные реакции. Этот тип поведения проявлялся в стремлении идти наперекор группе, противопоставляя себя ей. Испытуемые давали заведомо неправильные оценки либо противоположные групповым. Например, 150 точек там, где группа дает оценку в 40 точек, и 30 точек, когда она оценивает число точек в 110.

3. Третий тип испытуемых характеризовался тем, что он пытался компенсировать свой неуспех, предпринимая попытки лидировать при оценивании точек *после* работы на кибернометре.

В заключение следует отметить, что конформность индивидов непосредственно не оказывает влияние на успешность их совместной работы в целом по группе. Действие группового нормообразования связано скорее с поведением членов группы, с характером их взаимодействий, чем с успешностью в самой деятельности (перцептивно-мыслительной). Если конформность не влияет на успешность деятельности, то совместная деятельность меняет оценочные суждения членов группы. Связь между конформностью и успешностью совместной деятельности опосредована межличностными отношениями, которые формируются в группе.

## 8. ВНУШЕНИЕ И КОНФОРМНОСТЬ КАК СВОЙСТВО ЛИЧНОСТИ

Является ли внушаемость и конформность свойством или состоянием? Этот вопрос может быть решен не только через повторные исследования одних и тех же лиц в разных ситуациях и с разными людьми, но и посредством корреляционного анализа показателей внушаемости и конформности с личностными характеристиками испытуемых. Если внушаемость и конформность определены, то не исключена возможность связи с индивидуально-личностными параметрами<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Выявление связей внушаемости и конформности с различными индивидуально-личностными параметрами имеет не только теоретический, но и особенно практический интерес. Эти исследования важны для прогноза эффективности групповой работы и оптимального отбора и комплектования малых групп и коллективов.

В нашем исследовании была предпринята попытка выявить связи между некоторыми индивидуально-личностными особенностями субъекта и его подверженностью групповым влияниям. Податливость групповому влиянию определялась с помощью двух основных методов: М. Шерифа (1935) и П. Зоди (1963). Модифицированный метод М. Шерифа определяет внушаемость, а обследование по П. Зоди дает основание говорить о конформности индивидов — членов малой группы.

Модифицированная методика Шерифа измеряет не конформность, а внушаемость, что согласуется с мнением В. Н. Куликова (1974). Подставная группа, которая используется в модифицированной методике Шерифа, выполняет функцию «суггестора». Эффект влияния в условиях подставной группы (обычный вариант методики) можно было бы считать внушением, если бы индивиды не имели прежних мнений. При внушении «суггеренд» не имеет какого-либо мнения в отношении оцениваемого стимула. В качестве дополнительных факторов, определяющих ситуацию внушения, можно назвать следующие:

1. Темное помещение способствует образованию гипнотического состояния (В. М. Бехтерев [27]).

2. Подставная внушающая группа (3 человека), незнакомых и старшего возраста (С. В. Кравков [28], В. А. Бакеев [29]).

В результате проведенных обследований по модифицированной методике М. Шерифа выявлены три группы внушаемых:

— лица с большим количеством внушаемых реакций (0,57 усл. ед. и более);

— лица умеренно податливые (0,39—0,56 усл. ед.);

— лица, мало внушаемые (0,38 усл. ед. и меньше).

Наряду с реакциями внушения регистрировались и негативные реакции, которые характеризовались противопоставлением собственных оценок групповым. Сопоставление негативных реакций с внушаемыми по трем группам выявило следующее:

— лица с минимальной внушаемостью дали 50% негативных реакций;

— лица со средней и максимальной внушаемостью — соответственно 25 и 25%.

Обследование конформности по методике П. Зоди проводилось дважды — до и после совместной деятельности. Это давало возможность исследовать связь конформности с индивидуально-личностными параметрами с учетом влияния на эти зависимости совместной групповой деятельности<sup>1</sup>.

Ситуацию проявления конформности членами группы до совместной работы на кибернометре можно отнести к информационной,

<sup>1</sup> Деятельность была комплексной и включала в себя решение психомоторных и интеллектуальных задач.

так как количество точек на карточках было достаточно велико (от 40 до 180), что говорит о достаточной, но не полной (как в методике М. Шерифа) неопределенности стимула и дает право отнести тип ситуации к информационному. Однако в результате конвергенции мнений и проявления механизма социальной целесообразности происходит повышение точности оценивания и информационная ситуация переходит в нормативную. Нормативность ситуации при измерении конформности возможна еще и потому, что испытуемые знали, что существует единственная правильная оценка точек на карточках. Таким образом, можно говорить о сочетании нормативного и информационного моментов в ситуации при оценивании последних карточек до работы на кибернометре.

О ситуации оценивания стимула после работы на кибернометре можно говорить как о нормативной, так как наличие общей цели деятельности консолидирует участников и способствует процессу осознания принадлежности к данной группе. Нормативность ситуации проявляется также в том, что податливые индивиды чаще ориентируются при оценивании стимула на групповое мнение, чем на действительное количество точек на карточках. Но одновременно с этим нормообразованием индивид точнее может оценивать стимул.

С индивидуально-личностными параметрами коррелировались следующие показатели внушаемости, полученные по методике (модифицированной) М. Шерифа:

$V_1$  — количество внушаемых реакций общее (по направлению и амплитуде)<sup>1</sup>;

$V_2$  — количество внушаемых реакций по направлению;

$V_3$  — количество внушаемых реакций по размеру (отклонение в см);

$V_4$  — общее количество негативных реакций.

Из результатов, полученных по методике П. Зоди, высчитывалось среднее число конформных реакций, отдельно до и после совместной работы на кибернометре.

Из индивидуально-личностных параметров были отобраны следующие:

а) нейродинамический показатель ВЗС (выраженность закона силы);

б) экстравертированность-нейротизм и тип темперамента (по Айзенку);

в) личностные качества (16 факторов);

г) уровень интеллектуального развития (вербальный, невербальный и общий показатель);

<sup>1</sup> Иллюзия движения точки может меняться как по направлению, так и по амплитуде (вверх, вниз, вправо, влево). Амплитуда различна: от нескольких миллиметров до десяти и более сантиметров.

д) оригинальность и продуктивность мышления (по методике Роршаха).  
 Ожидаемая связь между показателем выраженности закона силы и внушаемостью не обнаружена ( $r = -0,17$ ), хотя естественным является предположение, что лица со слабым типом нервной системы будут в большей мере подвержены давлению в группе. Наряду с этим оказалось, что более нейротичные лица предрасположены к внушаемости, но не конформны. Связь нейротизма с внушаемостью и конформностью отражена в табл. 5.

Таблица 5

Показатель	Общий показатель внушаемости	Внушаемость		Конформность	
		по направлению	по размеру	до работы на кибернометре	после работы на кибернометре
Нейротизм	0,42 $p > 0,05$	0,47 $p > 0,05$	0,43 $p > 0,05$	0,19 н. з.	-0,25 н. з.

Как видно из табл. 5, между нейротичностью и конформностью после совместной деятельности появляется даже отрицательная тенденция связи. Предположительно это указывает на различие в поведении нейротичных индивидов в условиях внушающего и конформного воздействий. Спецификой изучения внушаемости по методике Шерифа (модифицированной) является напряженность ситуации, которая для нейротичных является критичной. Здесь решается альтернатива: следовать своему субъективному восприятию или подчиниться давлению группы. Нейротичные лица предпочитают второй способ реагирования. Смена знака корреляций при переходе от условий «до» работы на кибернометре к «после» может говорить о том, что нейротичные предрасположены к принятию групповой нормы в 1-й серии оценивания, а эмоционально устойчивые только во 2-й начинают принимать групповую норму, проявляя внушаемость. Не исключено влияние интеллектуальной деятельности на характер поведения нейротичных и эмоционально устойчивых, но все это требует дополнительных проверок.

Интересным представляется факт меньшей устойчивости иллюзии «направления движения точки» у нейротичных испытуемых. Специально нами была проведена корреляция между показателями нейротичности и устойчивости «направления движения точки» по данным индивидуального исследования:

$$r = +0,35, p > 0,05 \text{ (при } n = 49\text{)}.$$



Следовательно, при переходе от индивидуального к групповому восприятию иллюзии нейротичные сохраняют свою *неустойчивость*, они больше подвержены влиянию группы. Наоборот, менее нейротичные испытуемые дают устойчивые показатели «направления движения точки» как в условиях индивидуального, так и группового восприятия.

Нейротичность как характеристика стабильности поведения однозначно проявляется в условиях индивидуального восприятия человеком иллюзий и при взаимодействии его с другими членами группы.

Связь экстраверсии с внушаемостью и конформностью дана в табл. 6.

Таблица 6

Показатель	Общий показатель внушаемости	Внушаемость		Конформность	
		по направлению	по размеру	до работы на кибернометре	после работы на кибернометре
Экстраверсия	0,13	-0,14	0,02	0,32	0,33

Между показателями общительности, внушаемости и конформности нет значимых связей, хотя появляется положительная тенденция взаимосвязанности экстравертированности субъекта и его конформности. Учитывая различие ситуаций и самих явлений конформности и внушаемости, можно понять значение наметившихся тенденций, которые совершенно одинаковы по данным «до» и «после» совместной работы. Предположительно получается, что более общительные имеют тенденцию к большей конформности, но одинаково ведут себя с интравертами в условиях внушающих воздействий.

Специальная схема, предложенная Айзенком, позволяет, сопрягая показатели экстраверсии и нейротизма, получать некий интегральный тип поведения [30]. Эти четыре типа поведения оцениваются Айзенком как типы темперамента по Гиппократу: холерический, сангвинический, флегматический и меланхолический.

Вся группа студентов, обследованная по методике Шерифа на внушаемость, была оценена по системе, предложенной Айзенком<sup>1</sup>. Как уже отмечалось, степень внушаемости испытуемых оценивалась по трехбалльной шкале. В табл. 7 показана степень внушаемости лиц с разным типом темперамента (по Айзенку).

<sup>1</sup> Обследовано 24 человека (на внушаемость).

Таблица 7

Типы темперамента	Внушаемость, % *		
	слабая, до 38 усл. ед.	средняя, от 39 до 56 усл. ед.	значительная, от 57 ед. и больше
Холерики	33,2	33,4	33,4
Сангвиники	80	20	—
Меланхолики	50	—	50
Флегматики	75	25	—

\* В процентах к числу лиц одного типа темперамента.

Результаты, представленные в табл. 7, свидетельствуют в первую очередь о различиях внушаемости типов темперамента: сангвиников, флегматиков и холериков, меланхоликов. В класс значительно внушаемых не попал ни один сангвиник и флегматик, и минимальное их число оказалось в классе «средней внушаемости». Эти два типа темперамента показали незначительную внушаемость (в класс слабо внушаемых их попало 75—80%). Поскольку сангвиник и флегматик близки по нейротичности, результат не покажется неожиданным. Холерический тип темперамента равномерно распределился по трем классам шкалы, а меланхолический встречается в двух крайних классах — «слабо» и «значительно» внушаемых.

Для выявления личностных качеств, оказывающих влияние на поведение индивида в группе, было проведено обследование испытуемых по 16-факторному личностному опроснику (Кеттела). Затем была проведена корреляция показателей внушаемости испытуемых (всего 23 человека) с их личностными характеристиками. Для анализа был выбран общий показатель внушаемости (суммарный по направлению и размеру). Из представленной табл. 8 видно, что только четыре личностных качества оказались связанными с внушаемостью (A, C, G, J). На 0,1%-ном уровне значимости связаны с внушаемостью качества: эмоциональная зрелость и реалистичность. На 0,5%-ном уровне значимости — два других качества: интравертированность и ответственность. С таким личностным качеством, как конформность (нормативность, фактор Q<sub>2</sub>), обнаружена только тенденция связи (положительная).

Полученные результаты не дают очень четкого представления о личностных факторах, определяющих внушаемость индивида. Это лишний раз подтверждает сложность изучения такого явления, как внушаемость, и пограничного с ним явления конформности.

Внушаемость можно определить формулой

$$W = -A + C + G - J.$$

Таблица 8

n=23	Факторы							
	A	B	C	E	F	O	H	I
Суммарная внушаемость (по направлению и размеру)	-0,43	+0,02	+0,57	+0,21	+0,12	+0,43	+0,24	-0,52
Значимость корреляций, %	0,5		0,1			0,5		0,1

Продолжение табл. 8

n=23	Факторы							
	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
Суммарная внушаемость (по направлению и размеру)	+0,26	+0,03	-0,07	+0,21	-0,30	-0,22	+0,15	-0,33
Значимость корреляций, %								

При таком сочетании факторов у индивида возможен правильный прогноз его поведения в группе. Оказывается, что более внушаемым в группе будет человек, имеющий следующую характеристику:

- A — малообщительный, критически настроенный, любящий работать один;
- C — эмоционально зрелый, реалистически настроенный, лучше способный следовать требованиям группы;
- G — ответственный, придерживающийся правил, предпочитает работающих людей;
- I — практичный, реалистичный, нестремящийся нарушить групповой порядок.

Оценивая поведение индивида в группе, следует принимать во внимание не только значения его характерологических особенностей, но и параметры интеллектуального развития.

Ж. Пиаже, так же как и В. Штерн, рассматривает интеллект как психическую адаптацию. Он пишет: «Гибкое и одновременно устойчивое структурное равновесие поведения — вот что такое интеллект... Будучи самой совершенной из психических адаптаций, интеллект служит, так сказать, наиболее необходимым и эффективным орудием во взаимодействиях субъекта с окружающим миром» [31]. Поэтому вполне естественным является изучение связей между интеллектом и характером поведения индивида в усло-

виях взаимодействия с другими людьми<sup>1</sup>. Уровень интеллектуального развития, структура интеллекта оказывают влияние на действие таких механизмов регуляции межличностных взаимодействий, как внушаемость и конформность. Это механизмы, без которых невозможна активная адаптация человека к динамичным условиям его жизнедеятельности. Показатели внушаемости и конформности коррелировались с общим, вербальным и невербальным интеллектом, а также с оригинальностью и продуктивностью мышления (по методике Роршаха)<sup>2</sup>.

Интеркорреляция показателей подверженности влиянию и интеллекта дана в табл. 9.

Таблица 9

Показатели интеллекта	Внушаемость при $n=16$				Конформность при $n=44$	
	$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	до работы на кибернометре	после работы на кибернометре
Общий	0,43 *	0,43 *	0,24	-0,25	-0,21	0,03
Вербальный	0,04	0,24	-0,14	-0,52 *	-0,07	-0,06
Невербальный	0,45 *	0,43 *	0,23	-0,36	-0,24	-0,34 *

\* 5%-ный уровень значимости корреляций.

В табл. 9 обозначены:  $B_1$  — внушаемость суммарная;  $B_2$  — внушаемость по направлению;  $B_3$  — внушаемость по размеру;  $B_4$  — негативные реакции.

Наиболее очевидным результатом оказывается то, что внушаемость и конформность действительно различаются через корреляцию с показателями невербального интеллекта<sup>3</sup>. Это подтверждает наше мнение о различных эффектах, получаемых в двух типах ситуаций: информационной и нормативной. В первом случае речь идет о внушаемости, во втором — о конформности. Между ситуациями нет такого резкого различия, оно скорее не качественное, а количественное, так как в методике Зоди (в отличие от Аша) стимул не «абсолютно» определенный. Таким образом, по-

<sup>1</sup> Мы не говорим уже о генезисе развития интеллекта, который в первую очередь является производной социального взаимодействия (ребенок — мать, сверстники и т. д.).

<sup>2</sup> Данные получены сотрудниками лаборатории им. академика Б. Г. Ананьева.

<sup>3</sup> Данные, получаемые Г. И. Акинщиковой, М. Д. Дворяшиной, Н. А. Розе и другими сотрудниками лаборатории им. академика Б. Г. Ананьева, свидетельствуют об особом месте невербального интеллекта в его общей структуре. Показатель невербального интеллекта оказывается более диагностичным, чем вербальный и общий.

ложительная связь интеллекта (невербального и общего, в который включен невербальный) с внушаемостью говорит о большей подверженности групповому воздействию лиц, имеющих высокие показатели интеллектуального развития. Наоборот, эти же лица оказываются менее конформными, т. е. в ситуации большей определенности стимула они в основном ориентируются на точность собственного восприятия, о чем свидетельствует отрицательная корреляция. Причем «нормативность» ситуации после совместной интеллектуальной работы возрастает и оказывается связанной с невербальным интеллектом. Здесь проявилась специфика деятельности (интеллектуальная перцептивно-мыслительного класса). Групповая деятельность вскрыла связь конформности и именно невербального (практического) интеллекта.

Полученный нами результат согласуется с изложенными выше данными других авторов, которые исследовали конформность индивидов в нормативной ситуации. Если бы в нашем эксперименте объект оценивания был более определенный, однозначный, то можно было бы ожидать более тесную связь между конформностью и интеллектом.

Если в условиях полной субъективности восприятия ориентация на групповое мнение более целесообразна, то при некоторой определенности стимула, когда появляется возможность точно оценить его, целесообразным следует считать ориентацию на собственное восприятие. Сознательное изменение мнения под влиянием группы будет явлением конформным, которое необязательно при наличии некоторого объективного критерия оценивания. Потом следует учесть, что подверженность влиянию определяется отношением того, что испытуемый показал при индивидуальном восприятии, к его оценкам в группе. В группе же проявляется «закон социальной целесообразности», который выражается в приближении группы к объективному эталону<sup>1</sup>. Сопоставление показателей точности индивидуального восприятия и данных о конвергенции мнений в группе (приближение к эталону) говорит об одной тенденции: если испытуемый точно оценивает стимул индивидуально, то маловероятно, что он значительно изменит свое мнение в группе<sup>2</sup>.

Другое дело ситуация обследования по модифицированной методике Шерифа. Здесь, наряду с полной неопределенностью стимула, сказывается целенаправленное воздействие подставной группы, которая дает противоположные оценки. Единственным достоинством

<sup>1</sup> Особенно отчетливо «закон социальной целесообразности» проявился в экспериментах Боварда и подтвержден в наших.

<sup>2</sup> Это явление обнаружено при исследовании по методике Зоди и Боварда, оно более четко в последнем случае.

верным критерием в этом случае будет единообразное мнение солидарной подставной группы, не доверять которой испытуемый не может.

Для более детального анализа связей интеллекта с внушаемостью была проведена корреляция показателей по отдельным субтестам (табл. 10)<sup>1</sup>.

Как видно из табл. 10, значимая связь обнаружена с субтестами «шифровка» и «кубики Косса»<sup>2</sup>. Оба эти задания оценивают зрительно-моторную координацию, первое из них также оценивает скорость научаемости и второе — конструктивное мышление.

Таблица 10

Субтесты	$V_1$	$V_2$	$V_3$
Общая осведомленность	0,31	0,33	0,14
Понятливость	0,33	0,43 *	0,14
Арифметический	-0,05	0,14	0,05
Сходство	-0,31	-0,33	0,06
Словарный запас	0,33	0,43 *	-0,12
Счет	0,06	0,12	-0,12
Шифровка	0,40 *	0,33	0,43 *
Недостающие детали	0,11	0,14	-0,06
Кубики Косса	0,41 *	0,36	0,36
Последовательные картинки	0,31	0,14	-0,06
Сложение фигур	0, ...	0, ...	0, ...

\* 5%-ный уровень значимости.

Нужно отметить, что задание в эксперименте Шерифа требовало именно зрительной координации, причем «ориентиром» в связи с отсутствием действительной точки отсчета служило мнение подставной группы. Кроме того, проявилась связь с заданием «сложение фигур», оценивающим умение индивида по частичной информации создавать общее представление о ситуации. Эта связь представляется логичной, если учесть, что эксперимент проходил при дефиците информации и, следовательно, требовал от испытуемого своеобразного домысливания. Обнаружена положительная связь с вербальными заданиями «понятливость» и «словарный запас». Между этими заданиями есть определенное сходство. «Словарный запас» характеризуется как общая эрудиция, которая связана с опытом человека. «Понятливость» же отражает непосредственно социальную зрелость, целесообразность поведения в конкретных условиях жизни. Несомненно, что широта знаний и

<sup>1</sup> Все значимые связи положительные.

<sup>2</sup> Подробная интерпретация субтестов и всей методики дана в работе [32].

умение ориентироваться в конкретных условиях способствуют правильной оценке экспериментальной ситуации, а следовательно, и лучшей адаптации в этих условиях.

Корреляция оригинальности мышления проводилась только с внушаемостью (табл. 11).

Таблица 11

Показатели мышления (по Роршаху)	Внушаемость			
	общая (суммарная)	по направлению	по размеру	негативные реакции
Оригинальность	+0,52 *	+0,52 *	+0,27	+0,03
Продуктивность	+0,36	+0,24	+0,24	+0,22

\* 5%-ный уровень значимости.

Полученные нами результаты могут быть сведены к следующему. Внушаемым может быть индивид:

- более нейротичный;
- имеющий тип темперамента, близкий к холерическому или меланхолическому;
- малообщительный, реалистичный, ответственный, не стремящийся нарушить групповой порядок;
- имеющий более высокие показатели общего и невербального интеллекта;
- имеющий более высокие показатели оригинальности мышления.

Конформным может быть индивид, имеющий более низкий невербальный интеллект.

## МЕТОДИКА ШЕРИФА ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВНУШЕНИЯ

Для образности приведу пример, описанный в классических учебниках по социальной психологии.

На одном аэродроме в Африке чаще чем обычно стали разбиваться американские самолеты. Характерно, что это происходило при значительной облачности в одном и том же месте, т. е. самолеты разбивались, сталкиваясь с горой. Она находилась со стороны посадочно-взлетной полосы.

Пригласили специалистов, в том числе психологов. Психологи, выяснив все обстоятельства происшествий, вспомнили об «эффекте Шерифа». Кратко смысл его состоял в том, что в «абсолютной» темноте слабо светящаяся точка начинает мерцать и «почему-то двигаться».

Этот эффект еще называют «аутокинетическим», что говорит о «самодвижении» слабо светящейся, мерцающей точки.

Исследования показывают, что точка может двигаться в любом направлении, совершая даже круговые движения<sup>1</sup>. Но чаще всего «вверх», затем «вправо», несколько реже «влево» и достаточно редко «вниз».

Так вот, это редко встречающееся движение «вниз» и губило летчиков. Ночью, при сильной облачности, когда нет никаких ориентиров: звезд и луны, — первый огонек взлетной полосы совпадал с горой, появлялся перед взором пилота. Хорошо, если «аутокинетический эффект» создавал иллюзию движения точки «вверх» — самолет проскакивал взлетную полосу или успевал, увидев новые ориентиры, приземлиться. Иллюзия движения точки «влево» и «вправо» — тоже понятно. А если «вниз» — летчик направлял самолет «в гору».

Искусственно смоделировать «аутокинетический эффект» не представляет особого труда.

*Первое условие:* возможность создать «абсолютную» темноту, т. е. такую, когда в течение нескольких минут после выключения света не будут обнаруживаться какие-либо «просветы».

<sup>1</sup> Круговые движения и значительная амплитуда «отклонения» иллюзии точки связаны со значительной нейротичностью человека. Посадка самолета — самый сложный маневр. Напряжение пилота очень высокое, а ответственность пропорциональна количеству команды или пассажиров.



Второе условие: иметь источник света, регулируемый от слабо видимого до нулевого. Яркость слабо мерцающей точки подбирается эмпирически, «на глазок» с учетом расстояния точки до испытуемых, наблюдающих за ней. Необходима кнопка включения и выключения «точки». Точка предъявляется на несколько секунд, что определяется готовностью испытуемых видеть ее мерцающей. Осуществляется «подгонка» яркости точки под ее мерцание, т. е. тот «порог», когда ее чуть-чуть видно, перед полным исчезновением. Для этого и необходимо регулирование яркости точки.

**Инструкция I:** «Сейчас я буду «включать» точку, а вы должны мне говорить, видите ли ее». Параллельно с предъявлением точки экспериментатор «доводит» яркость до мерцания, т. е. почти нулевого свечения. Когда яркость отрегулирована до мерцания, можно приступать к самому эксперименту, в котором число *предъявлений* может быть от 20 до 40 раз.

**Инструкция II:** «Сейчас я буду предъявлять точку. Когда вы ее увидите, то скажете «вижу». Когда она начнет двигаться, то скажете «движется».

Экспериментатор в момент появления иллюзии движения (со слов испытуемого «движется») выключает точку.

После каждого предъявления и возникновения эффекта движения испытуемый сообщает экспериментатору, в каком направлении двигалась точка и на какое расстояние в сантиметрах. Наощупь исследователь, сложив в «гармонику» лист бумаги, записывает. Зная членов группы, по голосу записывает реакции поименно.

Имея результаты на каждого испытуемого, можно приступать к подсчету. Количественная обработка покажет степень внушаемости каждого и степень конвергенции (сближения) реакций группы в целом. Аутокинетический эффект есть произвольное движение глаза, которое не зависит от воли человека. Но проверить *истинность* того, что говорит испытуемый, трудно. Симуляция возможна, но она практически бессмысленна, так как, когда неизвестно что замеряется, то нет смысла обманывать экспериментатора.

В этом эксперименте может быть использован прием подставной группы, с которой есть предварительная договоренность. Подставная группа дает возможность более «чисто» выявить степень внушаемости человека. Конечно же, «подставники» должны аккуратно заставить испытуемого изменить направление иллюзии движения.

В связи с изучением внушения и конформности возникает важный методологический вопрос о связи и соотношении явлений «произвольность — произвольность», «осознанность — неосознанность». Аутокинетический эффект произволен, т. е. не зависит

от воли и желания человека, но он может быть вполне осознан им. Я убедился в этом на собственном примере, когда, настраивая прибор, пригласил уважаемого мною человека. У него точка «двигалась» все время «вправо», а у меня — «вверх». После нескольких предъявлений моя точка стала постепенно поворачиваться «направо».

#### МЕТОДИКА БОВАРДА ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНФОРМНОСТИ

Из картона вырезаются прямоугольники с периметром: один 36 см, другой 52 см.

Перед каким-то групповым мероприятием группе предлагается индивидуально оценить первый и второй прямоугольники. Экспозиция (предъявление) 3 секунды. Предварительно дается такая инструкция: «Сейчас я покажу вам прямоугольники, и вы должны определить их периметры (заранее объясняется, что это такое)». С интервалом в 10 секунд последовательно показываются прямоугольники, а испытуемые на маленьких листочках с указанием ФИО записывают свои оценки.

После непродолжительного мероприятия группе вновь показывают эти же прямоугольники, сопровождая словами: «Надо бы повторить этот эксперимент». Делается все как бы невзначай.

Потом производится подсчет результатов, который и покажет степень конформности каждого и нормообразование в конкретной группе.

Бовард проводил такой эксперимент со студентами. В одной группе он в течение какого-то срока (семестра) ввел авторитарный стиль преподавания своего предмета психологии. Условие проведения занятий было директивным, т. е. выдавались «истины» в последней инстанции. Всякое общение внутри группы во время занятий запрещалось. Если возникали вопросы, то ответы на них давались только в конце лекций в установленном порядке. Во второй группе он в течение семестра ввел демократический стиль преподавания того же предмета. Условия проведения занятий были в виде собеседования и дискуссии. Все свободно общались друг с другом.

«До» и «после» семестра в каждой группе он проводил свой краткий эксперимент на восприятие прямоугольника. Во второй группе конвергенция оценок, нормообразование было значительно большим, чем в первой группе. Как известно, нормообразование соответствует сплоченности группы. Но в первой группе оценки восприятия «после» семестра оказались значительно ближе к эталону, т. е. к реальному размеру периметров. Этот результат заставляет задуматься над неоднозначностью авторитарности — демократичности в управлении и в воспитании.

Порядок и дисциплина в первой группе стимулировали ответственное индивидуальное поведение и восприятие учебного материала. Исследование показало «перенос» точности деятельности с учебного процесса на эксперимент. Именно «точность» является основным признаком дисциплины и порядка. Вместе с тем, сплоченность группы стала меньшей, чем во второй группе.

Вот и приходится «лабиринтировать» между авторитарностью, демократией и анархией.

### МЕТОДИКА ЗОДИ

Лучше взять белый картон размером в половину стандартного машинописного листа: всего 15 листов. На эти листы в случайном порядке нанести видимые издали (5 метров) точки. С обратной стороны их надо пронумеровать и предъявлять от 1 до 15.

Количество точек может быть на каждом листе от 1 до 15: 40, 120, 70, 200, 100, 90, 150, 80, 160, 190, 50, 180, 60, 170, 110.

Сосчитать количество точек за 5 секунд предъявления невозможно, но приблизительно оценить можно. Обследование проводится «до» и «после» группового мероприятия. Это может быть дискуссия, социально-психологический тренинг, ролевые и деловые игры.

Результаты покажут как степень конформизма каждого, так и нормообразование. Нормообразование может расцениваться и как сплоченность групп.

Интересные сравнения могут быть между группами, которые покажут связь с другими наблюдениями и характеристиками групп, отдельных ее членов.

Исследования показывают, что при вторичном, «после» проведения эксперимента, исследовании увеличивается точность и происходит стабилизация оценок, т. е. уменьшается «разброс» показателей в группе.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот вы и получили необходимую для жизни информацию. Теперь попытайтесь анализировать различные ситуации, в которые вы попадаете сами или другие люди. Конечно, невозможно, да и ни к чему анализировать каждый шаг, но знания дают возможность рационализировать непростые жизненные эпизоды. Может возникнуть вопрос, в какой мере результаты лабораторных исследований переносимы в реальную жизнь? Какова экологическая валидность этих методов? Жизненные обстоятельства многограннее, но и лабораторный эксперимент — жизненный эпизод. А в хорошо

продуманном и организованном эпизоде (даже искусственном) может проявиться человек еще ярче, чем в обычной текучке повседневных дел и событий.

Научная практическая психология тем и отличается от житейской психологии, что она более адекватно оценивает и называет «вещи своими именами».

Для разумного человека осознание тех или иных явлений жизни производит порой революцию во внутреннем мире. Стереотипность мировосприятия, сформированная «кем-нибудь и как-нибудь», разрушается под влиянием психологической культуры. Появляются новые горизонты и плоскости видения мира и других людей.

Это имеет прямое отношение к пониманию такого важного механизма влияний и взаимовлияний, как внушение и конформность.

Известный в медицине «ПЛАЦЕБО-ЭФФЕКТ» полностью построен на эффекте внушения и самовнушения. Если суггестор (внушатель) дает индифферентную таблетку и внушает ее определенное качество, то внушаемому ничего не остается, как изменить свое состояние. Порой и можно пойти на этот самообман, но до определенных границ. Полноценная, разумная личность должна иметь возможность быть свободной. А свобода — есть осознанная необходимость по Марксу.

Таким образом, знания и осознание действительности делают более вероятной свободу выбора в оценках, мнениях и в поведении человека.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Hare A. P. — Handbook of Small Group Research, 1963, № 9.
2. Allport F. — Social Psychology. — New York, 1924.
3. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. — New York, 1957.
4. Argyle M. The scientific Study of Social Behaviour. — London, 1957.
5. Бехтерев В. М. Случай навязчивых идей, излеченный самовнушением в начальных периодах гипноза. — В кн.: Вестник клинической и судебной психиатрии и неврологии, 1890, вып. 2, с. 153—166.
6. Сафин В. Ф. Самооценка и взаимооценка старшеклассников в зависимости от их внушаемости. — Вопросы психологии, 1970, № 1.
7. Сопиков А. П. Проблема измерения конформных реакций в малых группах. Канд. дис. ЛГУ, 1969.
8. Петровский А. В. Опыт построения социально-психологической концепции групповой активности. — Вопросы психологии, 1973, № 5.
9. Кон И. С. Социология личности. — М.: Политиздат, 1967.
10. Куликов В. Н. Социально-психологический аспект суггестии. Автореф. докт. дис. Л., 1974.
11. Сопиков А. П. Метод подставной группы в социально-психологических исследованиях. — В кн.: Человек и общество, ЛГУ, 1967, № 2, с. 131—137.
12. Nurmi Raimo. Conformity with group in a serial judgment Situation. — Turku, 1970.

13. Лингарт И. Процесс и структура человеческого учения. — М.: Прогресс, 1970, с. 685.
14. Krichfield R. S. Individual in Society. — New York, 1962, p. 504—531.
15. Sherif M. — Arch. Psychol. — New York, 1935, 187.
16. Sodni P. E. Sozialpsychologie. — Lehrbuch der Experimentellen Psychologie. — Bern und Stuttgart, 1963.
17. Балабова С. Л., Полуэктова Н. М. Факторы, влияющие на процесс конвергенции мнений в группе. Дипломн. работа. ЛГУ, 1974.
18. Asch S. E. Psychological monographs and applied, 1956, 70, 9.
19. Bovard E. W. Group structure and perception. — J. Abn. Soc. Psychol., 1951, 46, jr.
20. Обозов Н. Н. О роли социально-психологического фактора в групповой деятельности. — Учен. записки ЛГПИ им. Герцена, 1969.
21. Парохин В. Н. Социально-психологическое исследование личности и группы в условиях «отрыва от адаптивной социальной среды». Канд. дис. ЛГУ, 1973.
22. Исследование личности в клинике и в экстремальных условиях. — Труды ин-та им. В. М. Бехтерева. Л., 1969.
23. Мерлин В. С. Очерки теории темперамента — Пермское книжн. изд-во, 1937, с. 91.
24. Одерышев Б. С. Исследование активированности в структуре психофизических характеристик взрослого человека. Канд. дис., 1972.
25. Голубева Н. В., Иванюк М. И. Различия в коммуникативном поведении при решении групповых задач. — В кн.: Человек и общество, 1966, № 1.
26. Newcomb T. Personality and Social change attitude formation in a Student Community. — New York, 1943.
27. Бехтерев В. М. Внушение и воспитание. — СПб, 1912.
28. Кравков С. В. Внушение (психология и педагогика внушения). — М., 1924.
29. Бакеев В. А. Влияние мнения неорганизованной группы и сложившегося коллектива на проявление внушаемости личности. — Вопросы психологии, 1974, № 4.
30. Очерки теории темперамента/Под ред. В. С. Мерлина. — Пермь, 1973.
31. Пиаже Ж. Избранные психологические труды. 1969, с. 65.
32. Корабельников К. В., Серебряков Р. О. Методики исследования интеллекта и мышления в клинике. — В кн.: Исследование личности в клинике и экстремальных условиях (Труды ин-та им. В. М. Бехтерева). Л., 1969.

искусственном) мо-  
й текучке повсе-

аается от житей-  
вает и называет

их явлений жиз-  
пре. Стереотип-  
удь и как-ни-  
культуры. По-  
мира и других

го важного ме-  
конформность.

полностью по-  
если суггестор

шает ее опре-  
тса, как изме-

самообман, но  
ичность долж-

ность делают  
к и в поведе-

№ 9.

York, 1957.

London, 1957.

ый самовнуше-  
ой и судебной

ников в зави-

кций в малых

огической кон-

стии. Автореф.

о-психологиче-

2, с. 131—137.

gment Situa-



111264

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	3
1. Почему возникают внушение и конформность . . . . .	4
2. Чем внушение отличается от конформности . . . . .	7
3. Задачи и обстоятельства, вызывающие конформное поведение . . . . .	11
4. Внутригрупповые условия конформного поведения . . . . .	15
5. Конформное поведение в группе . . . . .	16
6. Конформность как свойство личности . . . . .	21
7. Нормообразование и успешность совместной деятельности . . . . .	24
8. Внушение и конформность как свойство личности . . . . .	31
Приложение . . . . .	42
Заключение . . . . .	45
Список использованной литературы . . . . .	46