

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**ОСОБЛИВОСТІ КОНФОРМНОЇ ПОВЕДІНКИ
СТАРШОКЛАСНИКІВ ТА СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ**

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти бакалавр

Виконала: студентка 4 курсу 431 групи
Спеціальність 053 Психологія
Віннікова Саніс Расимівна
Керівник кандидат психологічних
наук, доцент Крупник І.Р.
Рецензент кандидат психологічних
наук, доцент Бабатіна С.І.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні підходи вивчення поняття конформізм та конформна поведінка	6
1.1. Науковий аналіз основних підходів до вивчення поняття конформізм та конформна поведінка	6
1.2. Умови та причини виникнення конформізму	10
1.3. Загальні фактори, що впливають на конформну поведінку індивіда в групі	16
РОЗДІЛ 2. Емпіричне дослідження особливостей конформної поведінки старшокласників та студентської молоді	25
2.1. Опис процедури дослідження та обраних методик	25
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження	31
ВИСНОВКИ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	43

ВСТУП

Актуальність. Цілісність сучасного суспільства багато в чому залежить від стійкості, характеру, цілей і особливостей елементів, що його утворюють. Важливим елементом структури будь-якого суспільства є соціальні групи. Кожна людина з моменту свого народження поетапно стає членом мікросоціуму: сім'ї, дошкільного закладу, школи, інституту, трудового колективу. Індивіди, що утворюють соціальні групи, неминуче пов'язані певними нормами, цінностями і характером соціальних зв'язків і відносин. І з кожним новим етапом розвитку особистості змінюється характер соціальних відносин в малій групі. Особистість в процесі соціалізації по-різному засвоює норми і цінності своєї групи і відповідно до цього будує свою модель поведінки. Наскільки ця модель адекватна вимогам сучасного суспільства, наскільки конформна і не конформна поведінка впливає на суспільний і особистісний розвиток – питання, що хвилюють вчених-дослідників багатьох країн світу більше половини століття.

Особливо гостро дана проблема стоїть щодо молоді, оскільки, як стверджують дослідники, в сучасному світі саме молодь у спробах протистояти соціальним стереотипам суспільства виробляє альтернативні, як конформістські, так і неконформістські норми. У зв'язку з цим актуалізується проблема дослідження співвідношень конформної і неконформної поведінки в студентській групі, факторів, що впливають на вибір особистісної позиції індивідів, з метою виявлення негативних тенденцій впливу конформізму і негативізму та визначення механізмів їх усунення.

Коли психологи говорять про конформність вони розглядають поведінку індивідуума та норми певної групи, членом якої він є. Часом конформність сильно позначається на нашій поведінці і в деяких випадках може змусити діяти в суперечності з нашими установками,

етикою і мораллю. Тому явище конформності і викликало великий інтерес у дослідників людської поведінки і бажання вивчити цей феномен.

У працях таких вчених, як Е. Фромм, К. Хорні, Г. Маркузе, Т. Адорно, В. Райх, Л. Фестінгер, М. Дойч, Г. Жерард, М. Шериф, С. Аш, С. Московічі, П. Давидова, В. Калошина, А. Петровський та багатьох інших було закладено теоретичні та експериментальні основи вивчення феномену конформності, спектр котрих включає в себе різноманітні галузі знання – від соціальної психології до політології.

Вченими було виділено чинники, що впливають на рівень прояву конформності: однакостайність більшості, розмір групи, особливості ситуації, характеристики групи, статус, вік і стать людини, індивідуальні особливості випробуваного, значимість ситуації для випробуваного, рівень сугестивності.

Різнманіття підходів до розгляду проблеми конформності та її чинників, а також зростання у сучасному суспільстві фактору тиску на окремо представлену особистість все більше поглиблюють інтерес до цієї проблеми, змушуючи науковців шукати нові підходи до вивчення пристосовницького стилю поведінки.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні особливостей конформної поведінки старшокласників та студентської молоді .

Для досягнення поставленої мети були сформульовані наступні **завдання дослідження:**

1. Розглянути сучасні теоретичні положення вивчення поняття конформізм та конформна поведінка.

2. Теоретично визначити умови та причини виникнення конформізму, розглянути загальні фактори, що впливають на конформну поведінку індивіда в групі.

3. Емпірично визначити рівень конформності у старшокласників та студентської молоді.

4. Дослідити загальний рівень самооцінки та рівень домагань.

Об'єкт дослідження – особливості конформної поведінки.

Предмет дослідження – особливості конформної поведінки старшокласників та студентської молоді.

У дослідженні використані методи теоретичного аналізу наукової літератури з теми дослідження, узагальнення, тести, опитувальники, методи математично-статичної обробки даних, кореляційний аналіз.

Практичне значення дослідження: отримані результати будуть цікавими для психологів, батьків, класних керівників, кураторів академічних груп, оскільки надають результати щодо особливостей конформної поведінки старшокласників та студентської молоді.

Робота складається з вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ВИВЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНФОРМІЗМ ТА КОНФОРМНА ПОВЕДІНКА

1.1. Науковий аналіз основних підходів до вивчення поняття конформізм та конформна поведінка

Конформність є одним із важливих аспектів соціалізації особистості будь-якої людини. Так як саме у ранньому юнацькому та юнацькому віці відбувається формування та становлення особистості, основних цінностей та принципів, формування смисложиттєвих орієнтацій, та виявлення причин виникнення конформної поведінки у юнаків допоможе запобігти неконструктивним моделям поведінки. Серед ознак, які негативно характеризують особу, міститься поняття конформізм, яке переважно трактується як тип і спосіб мислення та поведінки, що виявляється у пасивній, пристосовницькій орієнтації на сприйняття головних стандартів оцінок та поведінки всупереч власним переконанням [7, 19].

Конформність пильно вивчалася в соціальній психології, починаючи з класичних досліджень М. Шерифа, С. Аша і С. Мілграма. Якщо розглядати конформність як акцентуацію підліткового характеру, експерименти С. Аша, М. Шерифа, С. Мілграма, Дейвіса, Г. Лебона, Р. Бехлера, Д. Гріффіна, Б. Латане, Б. Сільверстейна, К. Крендалла і багатьох інших дали велику кількість нової інформації про конформну поведінку і відкрили дорогу для багатьох пізніших досліджень.

Конформізм як феномен великих соціальних груп розглядали Г. Тард, Д. Ольшанський, Т. Адорно, В. Райх. Серед вітчизняних дослідників, які здійснювали критичний аналіз даної проблеми, можна назвати, перш за все, П. Давидова та В. Калошина.

Початок досліджень конформності було покладено в роботах С. Аша, де конформність виступила, як тенденція індивіда змінювати свою думку під тиском колективу, приймати точку зору, висловлену більшістю. Експерименти проводилися в основному на дифузних групах, в яких випробовувані спільно вирішували прості, що не мають істотного значення завдання.

З тих пір було проведено велику кількість експериментів, що вивчають конформну поведінку. Надалі конформність була оголошена універсальною закономірністю поведінки людини в різних ситуаціях.

Феномен групового тиску отримав в соціальній психології найменування феномена конформізму. Саме слово конформізм має в звичайній мові абсолютно певний зміст і означає пристосуванство [12]. У повсякденній мові поняття набуває деякий негативний відтінок, що вкрай шкодить дослідженням, особливо якщо вони ведуться на прикладному рівні. Тому в соціально-психологічній літературі частіше говорять не про конформізм, а про конформність, або конформну поведінку, маючи на увазі чисто психологічну характеристику позиції індивіда щодо позиції групи, міру його підпорядкування груповому тиску. У роботах останніх років часто вживається термін соціальний вплив [3].

«Американський дослідник Д. Майєрс зауважує, що конформізм – це зміна поведінки або переконань в результаті тиску групи і виявляється він в двох формах: *поступливість* – це зовнішнє слідування за групою при внутрішній незгоді; *схвалення* – це повна відповідність переконань і вчинків соціальному тиску. Відповідно до цієї точки зору конформізм як прояв прагнення особи до підкорення являє собою квінтесенцію двох означених форм, оскільки може включати в себе як внутрішню незгоду, так і реальну переконаність або ілюзорну впевненість в правильності панівної позиції» [29 с. 46].

Е. Фромм підкреслює, що конформна поведінка може бути й тимчасовою стадією розвитку індивіда, який у дійсності прагне до зовсім інших, більш «здорових» форм спільності з іншими людьми.

«Американський соціолог Д. Рісмен також указує на високий ступінь конформності й відчуження людини в сучасному суспільстві. Він виділяє «автономну» особистість, яка несхильна до масової конформності, як особливий соціальний тип» [29 с. 47].

Дослідник К. Матутите доводить, що в науці часто поняття конформізму отримує негативну оцінку, а суб'єкт, що характеризується цим поняттям, морально дискваліфікується. Таким чином, конформізм позбавляється тих позитивних аспектів, якими він володіє: певний ступінь конформізму в суспільстві є настільки ж необхідною, як і система норм.

Соціальний психолог Д. Майерс [20] говорить про те, що іноді конформізм може проявлятися і як негативне, і як позитивне явище, і тому ми, як особистості, повинні прагнути до балансу між незалежністю і прихильністю до інших людей, між особистим життям і життям громадським, між індивідуальною й соціальною ідентичністю.

О. Скоробагатська у своїй роботі зазначає, що конформізм – «усвідомлене або неусвідомлене підпорядкування особистості впливу групи, у яку вона включена; пасивне, пристосовницьке сприйняття готових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання порядків, норм і правил, безумовне схиляння перед авторитетами».

Також дослідниця в своїй роботі розрізняє «три типи конформізму. Перший тип – це особиста стихійна форма конформізму, при якому індивід виявляє внутрішню й зовнішню згоду з групою без переживання будь-якого конфлікту. Другий тип – захисний конформізм: у цьому випадку людина стихійно прагне до підтримки з боку більшості, приєднується до групи в пошуку захисту від неприємностей. Третій тип – умовний, чисто зовнішній свідомий конформізм, при якому суб'єкт

погоджується з групою, більшістю, хоча насправді думає інакше. Він може демонстративно підкорятися, щоб заслужити схвалення або уникнути осудження з боку інших» [27, с. 263].

У роботі Г. Соловйової зазначено, що «конформізм залежить від характеристик групи: найбільший ступінь конформізму люди проявляють тоді, коли стикаються з одностайною думкою трьох і більше осіб, достатньо привабливих і таких, що мають високий статус. Найвищий рівень конформізму виявляється також у тому випадку, коли відповіді даються публічно (у присутності групи) і за відсутності попередніх заяв» [29, с. 46].

За твердженням Г. Соловйової, «людина, що обрала для себе конформізацію як засіб позбавлення від свободи, уникнення відповідальності та конфліктів із зовнішнім світом, характерні, перш за все, псевдо бажання, псевдо мислення та псевдо почуття, тобто всі три психічні акти – вольова спрямованість, думка та почуттєве сприйняття – замінюються відповідними шаблонами. А відтак більшість досягнень сучасної демократії зводяться нанівець, оскільки «право виражати власні думки дійсно має якийсь сенс тоді і лише тоді, коли ці думки дійсно існують». Авторка також зауважує, що конформна поведінка може грати подвійну, як позитивну, так і негативну роль в соціалізації особи, вона сприяє виправленню помилкової думки або поведінки, якщо більш правильною виявляється думка більшості; з іншого боку, конформна поведінка заважає затвердженню власної незалежної поведінки або думки» [29, с. 48].

Як свідчить дослідження С. Аша, найбільш стійкі до прояву конформності підлітки з високим рівнем самооцінки, впевненості в собі і низьким рівнем, тому що у них найменш виражений страх бути відкинутими і неприйнятими групою. Дослідження Р. Крачфілда також підтвердило існування зв'язку між цими рисами характеру і нормативним соціальним впливом. Дійшли до схожих висновків У. Аїкс

і М. Снайдер, вони виявили, що люди, які відчують потребу в схваленні оточуючих, частіше проявляють нормативну конформність [23 с.164].

Варто також зазначити, що конформність фіксується там, де є конфлікт між власною думкою індивіда і думкою групи, до якої він належить, якщо подолання цього конфлікту здійснюється шляхом згоди з думкою групи. Розрізняють зовнішню конформність, коли думка групи приймається індивідом лише зовні, а на ділі він продовжує йому чинити опір, і внутрішню (іноді саме це і називається справжнім конформізмом), коли індивід дійсно засвоює думку більшості. Внутрішня конформність і є результат подолання конфлікту з групою на її користь [13, 27].

Теоретичний аналіз наукової літератури свідчить про те, що конформність відіграє певну роль у прийнятті людьми соціальних стереотипів однієї групи по відношенню до іншої. Сформувавшись одного разу, стереотип зберігається переважно за інерцією. Якщо він є соціально прийнятним, багато людей підуть шляхом найменшого опору і будуть узгоджувати свою поведінку з цим стереотипом. Вони будуть ставитися до інших груп відповідно до стереотипу і діяти певним чином [22, 26].

Отже, охарактеризувавши сучасні погляди сутності поняття конформність ми визначили, що конформізм розглядається різними науковими напрямками й відповідно трактується. Таким чином, з огляду на вищесказане, ми зазначаємо, що конформізм розуміється як пасивне, пристосовницьке сприйняття готових стандартів у поведінці та безапеляційне визнання порядків, норм і правил.

1.2. Умови та причини виникнення конформізму

У 1965 році Стенлі Мілграм починає серію своїх відомих експериментів з вивчення когнітивного дисонансу, що виникає в разі тиску авторитетної думки на совість і мораль випробовуваних. Експерименти Шерифа, Аша, Мілграма добре відомі і детально описані в книгах Д. Майерса «Соціальна психологія» і Е. Аронсона «Громадська тварина. Введення в соціальну психологію». Аналізуючи праці, варто зазначити, що дослідники виділяють кілька умов виникнення конформізму [20]:

- * ступінь конформізму зростає, якщо завдання дійсно складне або випробуваний відчуває свою некомпетентність;
- * тип особистості: люди із заниженою самооцінкою більше схильні до групового тиску, ніж люди із завищеною самооцінкою;
- * чисельність групи: найбільший ступінь конформізму люди проявляють тоді, коли стикаються з одностайною думкою трьох і більше осіб;
- * склад групи: конформність підвищується, якщо, по-перше, група складається з експертів, по-друге, члени групи є значними людьми для людини, по-третє, члени групи належать до одного соціального середовища;
- * згуртованість: чим більше ступінь згуртованості групи, тим більше у неї влади над своїми членами;
- * статус, авторитет: люди, які мають найбільший статус, мають і найбільший вплив, їм легше чинити тиск, їм частіше підкоряються;
- * наявність союзника: якщо до людини, що відстоює свою думку або сумнівається в одностайній думці групи, приєднується хоча б один союзник, що дав правильну відповідь, то тенденція підкорятися тиску групи падає;

* публічна відповідь: більш високий рівень конформізму люди показують тоді, коли вони повинні виступити перед оточуючими, а не тоді, коли вони записують свої відповіді в свої зошити. Висловивши думку публічно, люди, як правило, продовжують його дотримуватися.

Силу і впливовість колективу багато в чому надає конформізм його членів, тобто беззастережне прийняття ними існуючого порядку речей, панівних в групі думок, пристосування до них на основі відмови від самостійних думок і дій [8].

В результаті формується групова одностайність, заснована на придушенні окремою особистістю своїх дійсних поглядів на яке-небудь явище і підтримці спільної думки з тим, щоб не порушувати гармонію групи. Оскільки ніхто не висловлює думок, відмінних від інших, і не пропонує іншу, протилежну точку зору, кожен вважає, що всі думають однаково.

В основі конформізму лежить страх зіпсувати відносини з колективом, бути відторгнутим їм, піддатися виключенню з нього — остракізму, що в давнину, наприклад, вело до неминучої загибелі [9].

Ступінь конформізму залежить від визначеності і складності розв'язуваної задачі, положення людини в групі, значення групи для нього. Так, індивіди з високим статусом схильні до меншого тиску, а чим привабливіше група для людини, чим ближче йому спільні цілі, тим він більше підпорядковується їй [10].

Аналізуючи літературні джерела можемо констатувати, що велика частина нашого характеру закладається ще в дитинстві, і конформізм не є виключенням. Маленька дитина не може протиставляти себе зовнішньому світу, так як дитина занадто маленька і занадто залежить від батьків, тому щоб навчитися навіть елементарним речам, індивід змушений наслідувати оточуючих. Усвідомлення себе як особистості відбувається поступово і виникає бажання здійснювати вчинки, які відрізняються від дій рідних, друзів та знайомих. Якщо в

такий важливий момент життя батьки підтримують своє дитя в прагненні бути самостійним, у нього розвивається почуття власної гідності і впевненості в собі. А якщо навпаки, батьки перешкоджають подібного роду проявам, і намагаються зробити з малюка тихого, «вихованого», що підкоряється беззаперечно мамі і татові, вихователям та вчителям, то згодом можна спостерігати за явно вираженою конформною поведінкою. Особливо яскраво така якість проявляється у підлітків, вони прагнуть збиватися в зграю і випадання з колективу переростає в трагедію. Згодом, стаючи дорослішими, свій конформізм люди пояснюють не бажанням виглядати нерозумно в очах оточуючих, і зберегти своє обличчя.

Перш за все на конформізм впливають характеристики самої людини: в підлітковому, юнацькому віці конформізм найвищий, потім знижується, після 25 років залишається у кожної людини на постійному індивідуальному рівні, причому у жінок конформізм вище, ніж у чоловіків, але, втім, не завжди: якщо обговорювана проблема відноситься до розряду переважно жіночих видів діяльності, то жінки не поступаються, а чоловіки стають більш конформні.

Проведені дослідниками експерименти показали, що жінки в середньому трохи більш конформні, ніж чоловіки. Жінки дещо більш емпатичні та соціально сприйнятливі, трохи більш гнучкі, ніж чоловіки, більше піклуються про міжособистісні відносини і виявляють більше відповідальності і відкритості по відношенню до соціальних обставин.

Таке визначення носить зовсім інший сенс твердження про жіночий конформізм. До того ж, відмінність між чоловіками і жінками за ступенем конформізму можуть бути результатом відмінності їх соціальних ролей і статусу. Чоловіки завжди прагнуть зайняти більш високе положення в суспільстві, отримати широкі повноваження. Тому частіше можна спостерігати, як чоловік впливає, а жінка підпорядковується.

Рівень конформності залежить і від професійної діяльності людини. Високий рівень зовнішній конформності проявляється в учасників оркестру. Всі учасники групи повинні бути під керівництвом диригента, підкорятися йому, слухати його вказівки, уважно стежити за діями, бути єдиним цілим. Але наприклад в армії конформізм взагалі не оскаржимо, за його законами живуть всі солдати, підкоряючись наказам старшого за званням. Якщо ж розглядаємо творчий колектив, то в його колі правила конформізму зустрічаються рідше, від кожного потрібно щось нове, новаторське. Творчі люди завжди і в усьому шукають натхнення, їм дозволено відхилення від норм прийнятих в суспільстві, від них чекають нові ідеї, образи і т.д. це не просто їх робота, це частина їхнього життя.

Груповий тиск чи не найсильніший спосіб впливу на поведінку людини в рамках колективу, і, опинившись на самоті, він часто поступається останньому, навіть якщо правий, оскільки в іншому випадку тиск може перерости у відкритий примус. У той же час член колективу з високим статусом може собі дозволити в значній мірі ігнорувати норми.

Світ для людини такий, яким він собі його представляє. Часто він оцінює справедливість цих уявлень на основі того, що вони поділяються іншими. В іншому випадку він втрачається і погано орієнтується в ситуації, оскільки згода з груповою думкою стабілізує образ реальності, зміцнює впевненість в собі. Зазвичай людина приймає погляди більшості не стільки під прямим зовнішнім тиском, скільки через острах зіпсувати відносини [2].

Залежно від свого характеру та інших особистих якостей люди по-різному ставляться до норм поведінки і групового тиску. Імовірність визнати ту чи іншу цінність або вибрати ту чи іншу позицію залежить від ступеня прихильності їй, довіри її носіям, впевненості в собі,

твердості переконань. Зазвичай позиції легше формуються і змінюються у молоді, оскільки в її систему цінностей легше внести нове [1].

Одні повністю їх приймають і чесно прагнуть їм відповідати; інші, хоча внутрішньо і відкидають, на практиці дотримуються їх, щоб не втратити розташування колективу, проте лише до того моменту, поки це вигідно; треті їх не приймають внутрішньо і не намагаються цього приховувати. Звичайно, колектив прагне позбутися таких людей, але це не завжди можливо, бо ті чи інші якості їх виявляються для колективу необхідними, і тоді йому доводиться поступатися.

Д. Майерс називає три причини конформної поведінки: [20] по-перше, наполеглива і вперта поведінка інших людей може переконати людину в помилковості його первісної думки. По-друге, член групи усвідомлено або неусвідомлено прагне уникнути покарання, осуду, остракізму з боку групи за незгоду і непослух. По-третє, невизначеність ситуації і неясність інформації сприяють орієнтації людини на думки інших людей, вони стають певними і ясними джерелами інформації.

У груповій взаємодії ефект конформізму відіграє істотну роль, оскільки є одним з механізмів прийняття групового рішення.

За допомогою практичних досліджень і тестів було виявлено наступне:

- у сфері пізнавальних функцій конформісти виявляють менш розвинений інтелект, ніж незалежні; для них характерна негнучкість розумових процесів і бідність ідей.
- у сфері мотивації та емоційних функцій конформісти виявляють меншу силу характеру, меншу здатність володіти собою в напружених умовах; для них характерна велика емоційна скутість, пригнічені імпульси, схильність до занепокоєння.
- у сфері самосвідомості конформісти схильні до явно виражених почуттів особистої неповноцінності і невдачі. Їм не вистачає

віри в себе. Їх уявлення про самих себе більш поверхнево і менш реалістично, ніж у незалежних.

- у сфері міжособистісних відносин для конформістів типова підвищена заклопотаність думкою про них інших людей. У своїх відносинах з людьми вони виявляють велику пасивність, сугестивність, залежність від інших. У той же час їх ставлення до інших людей характеризуються недовірливістю і настороженістю, а здатність правильно судити іншу людину нижче, ніж у незалежного суб'єкта [18, 21].

Особисті установки і цінності конформіста характеризуються більшою буденністю, тяжінням до моралізації, нетерпимістю до всього, що здається йому «відхиленням від норми».

Таким чином, високий ступінь конформізму виявляється пов'язаним із загальним догматизмом, авторитарністю, стереотипністю мислення.

Однак ні догматизм мислення, ні схильність до конформізму не є природженими властивостями особистості. Вони формуються в процесі виховання і соціального спілкування.

1.3. Загальні фактори, що впливають на конформну поведінку індивіда

Основними причинами виникнення конформізму можна назвати наступні фактори: по-перше, людина змінює свою точку зору для того, щоб подобатися оточуючим людям, а по-друге, індивід хоче чинити в більшості випадків правильно. Якщо ж більшість групи дотримується однієї і тієї ж позиції, значить, вона і є, на думку людини, найбільш правильною і вірною. Всі ми помічали, що є деякі люди, які постійно змінюють свою думку через оточуючих, а є, які завжди відстоюють свою точку зору. Отже, виникає питання, - від яких факторів залежить ступінь

конформізму? Таких показників досить багато, але ми виділимо головні з них:

1. Вік. Аналізуючи дослідженнями, конформізм в поведінці людей найчастіше проявляється в дитинстві, юності та старості.

2. Стать. Чоловіки менш конформні, ніж жінки. Але не варто думати, що жінки набагато конформніше чоловіків. Почуття емпатії, підтримки, і співпереживання, більш властиві жінкам, і в зв'язку з цим зростає ступінь конформності в їх поведінці.

3. Психофізичний стан індивіда. Якщо у людини погане самопочуття, відчуття втоми, психологічного стресу або дискомфорту, то це може посилити ступінь конформності.

4. Чисельність (розмір) групи. Чим більша кількість людей в групі, в якій знаходиться індивід, тим більше зростає ступінь його конформної поведінки. Також, прояв конформізму залежить не тільки від розміру групи, але і від її специфіки, тобто, наприклад, від виду санкцій, що застосовуються до індивіда за непокору груповим нормам і вимогам.

5. Ну і, звичайно ж, не варто забувати про статусне становище людини, а також про рівень його інтелектуальних здібностей, і в цілому про індивідуально-психологічні особливості даної особистості.

В результаті проведених досліджень в соціальній психології виявлені наступні закономірності. По-перше, залежність поведінки людини від думки і поведінки інших людей. По-друге, в конфлікті між сенсорною і соціальною інформацією в більшості випадків перемогу здобуває соціальна інформація. Більш серйозна і неоднозначно розв'язувана задача виникає при конфлікті між соціальною інформацією різного порядку. Наприклад, між минулим досвідом людини, його цілями, цінностями, принципами, очікуваннями, з одного боку, і вимогами групи – з іншого. Процес вибору між приєднанням до думки групи і самодостатністю, впевненістю у своїй власній думці проходить

набагато складніше, ніж у вищеописаних експериментах. По-третє, виникає проблема відповідності вербальної реакції дійсній думці і поведінці людини. Вона формулюється наступним чином: чи змінюється думка тому, що людина переконалася; тобто відбулася зміна його когнітивної структури, або він лише демонструє зміни. Перший варіант отримав назву раціонального конформізму, другий-мотиваційного.

У психології конформізм являє собою піддатливість особистості реальному або уявному тиску групи. У той же час в соціології виділяють окреме визначення соціального конформізму, згідно з яким соціальний конформізм являє собою некритичне прийняття і слідування панівним думкам, стандартам і стереотипам масової свідомості, традиціям, авторитетам, принципам, установкам.

До позитивних рис конформізму відносять:

- * формування єдності в кризових ситуаціях дозволяє вижити в складних умовах;
- * спрощення спільної діяльності за рахунок відсутності роздумів з приводу поведінки в стандартних обставинах і отримання інструкцій з поведінки в нестандартних обставинах;
- * зменшується час адаптації людини в колективі;
- * соціальна група набуває єдину особу.

У той же час явищу конформізму супроводжують і негативні риси. Серед них можна виділити наступні:

- * беззаперечне дотримання людини нормам і правилам більшості призводить до втрати здатності приймати самостійні рішення і самостійно орієнтуватися в нових і незвичних умовах;
- * конформізм часто служить морально-психологічним фундаментом тоталітарних сект і тоталітарних держав;
- * конформізм створює умови і передумови для здійснення масових вбивств і геноциду, так як індивідуальні учасники таких акцій

часто не в змозі поставити під сумнів їх доцільність або відповідність загальнолюдським моральним принципам;

* конформізм часто перетворюється в живильне середовище для всякого роду забобонів і упереджень проти меншин;

* конформізм значно зменшує здатність людини зробити вагомий внесок в культуру або науку так як вбиває в ньому здатність оригінально і творчо мислити.

Потребують подальшого обговорення експерименти по конформізму, у зв'язку з тим, що модель можливих варіантів поведінки, яка приймається Ашем, дуже спрощена, тому що в ній фігурують лише два типи поведінки: конформна і неконформна. Але така модель допустима лише в лабораторній групі, яка є «дифузною», не згуртованою значущими характеристиками спільної діяльності. У реальних же ситуаціях такої діяльності може виникнути третій, взагалі не описаний Ашем тип поведінки. Він не буде простим з'єднанням рис конформної і неконформної поведінки (такий результат можливий і в лабораторній групі), але буде демонструвати свідоме визнання особистістю норм і стандартів групи. Тому насправді існують не два, а три типи поведінки (за Петровським):

1) внутрігрупова сугестивність, тобто безконфліктне прийняття думки групи;

2) конформність - усвідомлена зовнішня згода при внутрішньому розходженні;

3) колективізм, - відносна однаковість поведінки внаслідок свідомої солідарності особистості з оцінками і завданнями колективу.

Хоча проблема колективізму - спеціальна проблема, в даному контексті необхідно підкреслити, що феномен групового тиску як один з механізмів формування малої групи (точніше, входження індивіда до групи) неминуче залишиться формальною характеристикою групового життя до тих пір, поки при його виявленні не будуть враховані змістовні

характеристики групової діяльності, що задають особливий тип відносин між членами групи. Що ж стосується традиційних експериментів з виявлення конформності, то вони зберігають значення як експерименти, що дозволяють констатувати наявність самого феномена.

Дослідницею О. Скоробагатською [27], було відмічено, що «ступінь конформізму залежить від низки факторів:

- перший фактор – характеристики людини, до яких належить: вік (діти й підлітки більш конформні, ніж дорослі), стать (жінки більш конформні, ніж чоловіки), професія (більш конформні спеціалісти, що працюють у постійній груповій діяльності), почуття особистісної компетентності (або некомпетентності), самооцінка індивіда, його фізичний та психічний стан;

- другий фактор: на прояв конформізму впливають характеристики самої проблеми – чим складніша проблема, тим більше вірогідності підпорядкування груповому впливу;

- третій фактор: конформність залежить від розміру групи, але вона зростає зі збільшенням групи лише до певної межі (3–5–7 чоловік) у разі, коли всі члени групи сприймаються людиною як незалежні один від одного. На конформність діє і ступінь згоди більшості: при руйнуванні єдності групової думки людина більш сміливо чинить опір груповому тиску;

- четвертий фактор: на рівень конформності впливають взаємини людини і групи. Чим вище ступінь прихильності людини групі, тим частіше проявляється конформність. Індивіди з більш високим статусом у групі (лідери) здатні давати сильний опір думці групи. Це пов'язано з прагненням відхилитися від групових шаблонів. Найбільш схильні до групового тиску індивіди із середнім статусом, особи полярних категорій більше здатні чинити опір груповому тиску;

- п'ятий фактор – публічність: при необхідності відкритого вираження своєї думки особистість демонструє вищий рівень конформізму;

- шостий фактор: коли людині не вистачає інформації для прийняття рішень. З точки зору інформаційного підходу (Фестингер), сучасна людина не може перевірити всю інформацію, яка до неї надходить. Вона покладається на думки інших людей тому, що хоче мати більш точний образ реальності;

- сьомий фактор – психологічні установки індивідів: інноваційні або авторитарні. Дослідник Еверет Хаген стверджує, що авторитарна особистість внутрішньо згодна з традиційними установками, демонструє покірність, прагнення уникнути відповідальності, потребує залежності від авторитету. Інноваційна особистість є відкритою до нового, прагне до того, щоб управляти своїм життям, знаходити оригінальні самостійні рішення.

Ще один фактор, що впливає на прояв конформної поведінки – менталітет культури. У деяких культурах підтримується безумовне підпорядкування авторитетам, а в деяких соціально-культурною нормою є демократизм, самостійність та незалежність» [27, с. 267].

Дослідження С. Аша продемонструвало наявність сильного тиску в бік конформізму. Але неважко здогадатися, що конформізм в різних обставинах проявляється в різному ступені. Факторів, що визначають ступінь поступливості або протидії конформізму, безліч. Звернемо увагу на чотири змінних, які представляються найбільш важливими:

- 1) прихильність – ступінь привабливості групи, що надає вплив;
- 2) розмір групи – число людей, що надають соціальний вплив;
- 3) прагнення до точності;
- 4) ступінь того, наскільки людина цінує індивідуальність.

П'ятий можливий фактор – статеві приналежності.

Американський соціальний психолог Девід Майерс в 1997 році в своїй роботі «Соціальна психологія» виділив наступні фактори прояву конформності:

1. Ступінь конформності зростає, якщо людині належить вирішити якесь складне завдання або він відчуває свою некомпетентність у вирішенні питання.

2. Люди з нормальною або завищеною самооцінкою, набагато менше піддаються тиску групи, ніж індивіди із заниженою самооцінкою.

3. Конформність у поведінці людини підвищується, якщо члени групи є експертами у вирішуваних питаннях або якщо вони відіграють значну роль у житті людини, тобто є свого роду авторитетами.

4. Чисельність групи, якщо людина стикається з одностайною думкою трьох і більше осіб, то ступінь конформізму підвищується.

5. У своїй роботі автор згадує ефект, відкритий в 1971 році Ірвіном Джанісом. Цей ефект виникає тоді, коли група людей забуває про реальну проблему і починає піклуватися тільки про те, щоб всі її члени прийшли до спільної згоди.

6. Ще однією умовою, яку виділяє Д. Майерс, є згуртованість групи. Тобто, чим вище ступінь даного показника, тим більше тиску група зможе надавати на своїх членів.

7. Також, якщо у людини, що відстоює свою позицію, є союзник, то ступінь конформізму знижується.

8. Більш високий рівень конформізму в своїй поведінці, людина показує тоді, коли виступає перед великою аудиторією.

Люди відчувають себе не комфортно, коли сильно відрізняються від оточуючих, але в той же час, нікому не хочеться бути «як всі». Будучи членом будь-якої групи, ми виразніше усвідомлюємо свою відмінність від інших людей. Але перераховані вище умови можуть пригнічувати індивідуальність людини, і підвищувати ступінь конформності в його поведінці.

Здійснивши теоретичний аналіз вивчення поняття конформізм та конформна поведінка на сучасному етапі розвитку психологічної науки, ми визначили, що конформізм розглядається різними науковими напрямами й відповідно трактується. Таким чином, з огляду на вищесказане, ми зазначаємо, що конформізм розуміється як пасивне, пристосовницьке сприйняття готових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання порядків, норм і правил. Це зміна поведінки або переконань в результаті тиску групи що виявляється в двох формах: поступливість та схвалення. До умов виникнення конформізму дослідники відносять тип особистості, чисельність групи, склад групи, згуртованість, статус, авторитет. Також конформізм залежить від низки факторів до яких відносяться: вік, стать, професії, самооцінку індивіда, фізичний та психічний стан, менталітет культури, психологічні установки індивідів, публічність, взаємини людини і групи.

РОЗДІЛ II

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНФОРМНОЇ ПОВЕДІНКИ СТАРШОКЛАСНИКІВ ТА СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

2.1. Опис процедури дослідження та обраних методик

У другому розділі нашого дослідження було поставлено за мету емпірично дослідити особливості конформної поведінки старшокласників та студентської молоді.

Дослідження проводилося на базі Жовківської ЗОШ 1-3 ступенів №3 Львівської області та Херсонського державного університету. Емпіричну вибірку склали діти старшого шкільного віку та, студенти 1 курсу (131 групи, спеціальності психологія) соціально-психологічного факультету. Загальна кількість досліджуваних складає 40 чоловік: з них 20 досліджуваних старшокласників та 20 респондентів студентської молоді.

Для досягнення поставленої мети були застосовані наступні психодіагностичні методи:

1) Особистісний опитувальник Л.В. Янковського «Адаптація особистості до нового соціокультурного середовища» дозволив за шкалою «конформність» визначити рівень конформізму у старшокласників та студентської молоді.

2) Методика Г.Н. Казанцевої «Вивчення загальної самооцінки» дозволила нам діагностувати рівень самооцінки особистості.

3) Тест «Моторна проба Шварцландера» спрямований на визначення рівня домагань особистості.

4) Методи математико-статистичної обробки даних дозволили нам представити отримані результати у кількісній формі.

5) Кореляційний аналіз за Пірсоном дозволив нам виявити значимі взаємозв'язки між отриманими показниками.

Особистісний опитувальник Л.В. Янковського «Адаптація особистості до нового соціокультурного середовища». Дозволяє виявити тип і рівень адаптації до нового соціокультурного середовища. Містить 96 тверджень, при ознайомленні з якими респондент може відповісти ТАК (+), НІ (-), або вибрати варіант «це до мене не відноситься» (0). Містить шість шкал: адаптивність, конформність, інтерактивність, депресивність, ностальгія, відчуженість. У нашому дослідженні було використано шкалу конформність [30].

При збігу з ключем за кожне твердження нараховується 1 бал, при розбіжності – 0 балів (відповідь «це до мене не відноситься» не враховується). За кожною шкалою бали підсумовуються і визначається рівень адаптації:

- * високий-сума балів перевищує 12,
- * середній – від 6 до 12,
- * низький-менше 6 балів.

При збігу з ключем зараховується 1 бал, при розбіжності, або ж відповіді «це до мене не відноситься» – нічого не зараховується. Сума балів за кожною шкалою говорить про рівень адаптації: високий рівень (перевищує 12 балів), середній (6-12 балів), низький (6 і менше). Після підрахунку суми балів за всіма шкалами можна виявити переважаючий тип адаптації.

Методика Г.Н. Казанцевої «Вивчення загальної самооцінки» - направлена на діагностику рівня самооцінки особистості. Методика побудована в формі традиційного опитувальника.

Досліджуваним пропонуються деякі положення, в яких вони мають записати один з трьох варіантів відповіді: «так» (+), «ні» (-), «не знаю» (?), які в більшій мірі відповідають їх думці в аналогічних ситуаціях.

Обробка результатів. Підраховується кількість згоди (відповіді «так») з положеннями під непарними номерами. Потім – кількість згод з положеннями з парними номерами. З першого результату вираховується другий. Кінцевий результат може знаходитися в інтервалі від - +4 до +1. Результати від -10 до - 4 відповідають низькій самооцінці; від +4 до +10 – високій самооцінці [6].

Тест «Моторна проба Шварцландера» на визначення рівня домагань. Завдання дається як тест на моторну координацію. Досліджуваному пропонується бланк з чотирма прямокутними секціями по кількості проб в експерименті. У інструкції формулюється завдання поставити плюсики (x) в максимальному числі маленьких квадратів одного з прямокутників, виконуючи це завдання за певний час. Досліджуваного просять назвати кількість плюсів , яку він зможе заповнити за 10 с. Свою відповідь він заносить у верхню секцію першого прямокутника, що відповідає рівню домагань (РД) . Після проби, що починається і закінчується по команді експериментатора, досліджуваний підраховує кількість поставлених елементів і відзначає її в нижній секції першого прямокутника, що відповідає рівню досягнень (РДос.). Далі по тій же схемі здійснюються наступні проби, причому на виконання третьої проби експериментатор, не попереджаючи досліджуваного, дає йому не 10, а 8 секунд, штучно створюючи при цьому ситуацію неуспіху. При обробці результатів зіставляється число графічних елементів, намічене для виконання, з тим, що реалізовується в кожній пробі.

Мета обробки результатів – отримати величину цільового відхилення, на підставі якого визначають рівень домагань досліджуваного. Цільове відхилення (ЦО) – це різниця між кількістю графічних елементів (плюсів), які досліджуваний намічав розставити , і реально розставлених кількістю елементів. Вони позначаються на бланку кожним досліджуваним самостійно в графах «РД» і «РДос». При

цьому «РД» – це число, що знаходиться в верхній великій секції, а «РДос» – в нижній.

Цільове відхилення підраховується за формулою:

$$\text{ЦО} = (\text{РД2} - \text{РДос1}) + (\text{РД3} - \text{РДос2}) + (\text{РД4} - \text{РДос3}) \text{РД} / n,$$

Де РД2, РД3, РД4 – величини рівнів домагань в розстановці плюсів в квадрати кожної з 2-ї, 3-ї і 4-ї проби;

РДос1, РДос2, РДос3 – величини рівня досягнень в 1-й, 2-й і 3-й пробах; відповідно n – різниця кількості проб і одиниці.

Стандарти рівня домагань:

- 5 – нереально високий рівень домагань
- від 3 до 4,99 – високий рівень домагань
- від 1 до 2,99 – помірний рівень домагань
- від - 1,49 до 0,99 – низький рівень домагань
- 1,50 – нереально низький рівень домагань

Якщо у людини високий нереалістичний рівень домагань, то, як правило, він супроводжується фрустрованістю, вимогливістю до оточуючих. Особистості з таким рівнем домагань іпохондричні та відчувають труднощі в реалізації власних життєвих планів.

Високий реалістичний рівень домагань людини може поєднуватися у неї із впевненістю у цінності власних дій, з прагненням до самоствердження, відповідальністю, корекцією невдач за рахунок власних зусиль, з наявністю стійких життєвих планів.

Помірний рівень домагань характерний для досліджуваних, що впевнені в собі, товариські, які не шукають самоствердження, налаштовані на успіх, тобто таких, що розраховують міру своїх зусиль та здатність зіставити міру своїх зусиль з цінністю досягнутого.

Низький рівень домагань залежить у більшості від установки на невдачу.

В осіб з нереалістично низьким рівнем домагань часто бувають неясними плани на майбутнє. Зазвичай вони орієнтовані на підлеглість

та часто проявляють безпомічність. Однією з проблем таких людей може стати планування своїх дій найближчим часом та співставлення їх з перспективою.

Неадекватність рівня домагань може призвести до дезадаптивної поведінки, неефективності будь-якої діяльності, до утруднень у міжособистісних стосунках. Зниження рівня домагань, яке розвивається внаслідок дефіциту соціально значущого успіху, може спричинити зниження мотивації, невпевненість та загальний страх перед труднощами.

Дане завдання є експрес-методикою для оцінки рівня домагань, що дозволяє отримати відповідну інформацію протягом декількох хвилин. У зв'язку з цим може бути рекомендована для досить широкого контингенту досліджуваних [6].

Кореляційний аналіз. У науковій літературі під кореляцією розуміють статистичну залежність між випадковими величинами, при якій зміна однієї з випадкових величин призводить до зміни математичного очікування іншого.

На відміну від детермінованих, або функціональних зв'язків, коли одному значенню ознаки завжди відповідає певне значення іншої, кореляційний зв'язок є ймовірнісним – кожному значенню однієї ознаки може відповідати певний розподіл значень іншої ознаки. У зв'язку з цим підкреслюється, що кореляційна залежність не є причинною, а відображає лише міру впливу значення однієї змінної на ймовірності появи різних значень іншої.

З метою вивчення статистичних зв'язків між психологічними змінними застосовують кореляційний аналіз, основним завданням якого є кількісний опис форм, тісноти та спрямованості зв'язку між ознаками, виражений у коефіцієнті кореляції.

За формою кореляційний зв'язок може бути лінійним або не лінійним. Якщо статистичний зв'язок між ознаками може бути виражений рівнянням прямої лінії, то його називають лінійним.

Сила кореляційного зв'язку характеризує ступінь обумовленості змін x значеннями y , або, навпаки, y значеннями x . Вона визначається за числовим значенням коефіцієнта кореляції у діапазоні від 0 до 1. У психологічних дослідженнях вважають, що при значенні коефіцієнта кореляції 0,3 – 0,5 зв'язок є помірним, 0,5-0,7 – значущим, 0,7-0,9 – сильним.

При цьому будь-яке емпіричне значення коефіцієнта кореляції має бути перевірено на статистичну значущість. Для цього використовують спеціально розроблені таблиці критичних значень. Якщо емпіричне значення більше або дорівнює табличному для $p \leq 0,05$, то кореляція є значущою. Якщо обчислене значення коефіцієнта відповідає рівню статистичної значущості $p \leq 0,01$, то кореляційний зв'язок вважається високим значущим.

За напрямком кореляційний зв'язок може бути позитивним (прямим) та негативним (зворотнім). При позитивній кореляції (коефіцієнт є позитивним) і з більш високою ймовірністю можна передбачити збільшення (зменшення) однієї ознаки у зв'язку зі збільшенням (зменшенням) іншої. При негативній кореляції (коефіцієнт має негативний знак) високим значенням однієї ознаки відповідають низькі значення іншої, а низьким значенням більш високі.

Коефіцієнт кореляції Пірсона застосовується для вимірювання двох метричних змінних, які виміряні на одній і тій же виборці [30].

Таким чином, нами складений набір методик, що, на нашу думку, відповідає предметові й задачам дослідження.

Перед процедурою опитування досліджувані були проінформовані про цілі та тематику дослідження. Також опитувані отримали інструкцію щодо вимог проходження методик. Не дивлячись

на інструкцію респонденти потребували додаткового роз'яснення. Кожному з них був наданий особистий бланк для заповнення.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження

На першому етапі дослідження за допомогою особистісного опитувальника Л.В. Янковського «Адаптація особистості до нового соціокультурного середовища» ми проаналізували рівень конформності у старшокласників та студентської молоді. На малюнку 2.1 зображено у процентному співвідношенні отримані дані за шкалою «конформність».

Результати свідчать про те, що більшість старшокласників 63,7% продемонстрували високий рівень за показником, 30% досліджуваних мають середній рівень конформності, низький рівень вираженості виявлено у 6,3% школярів.

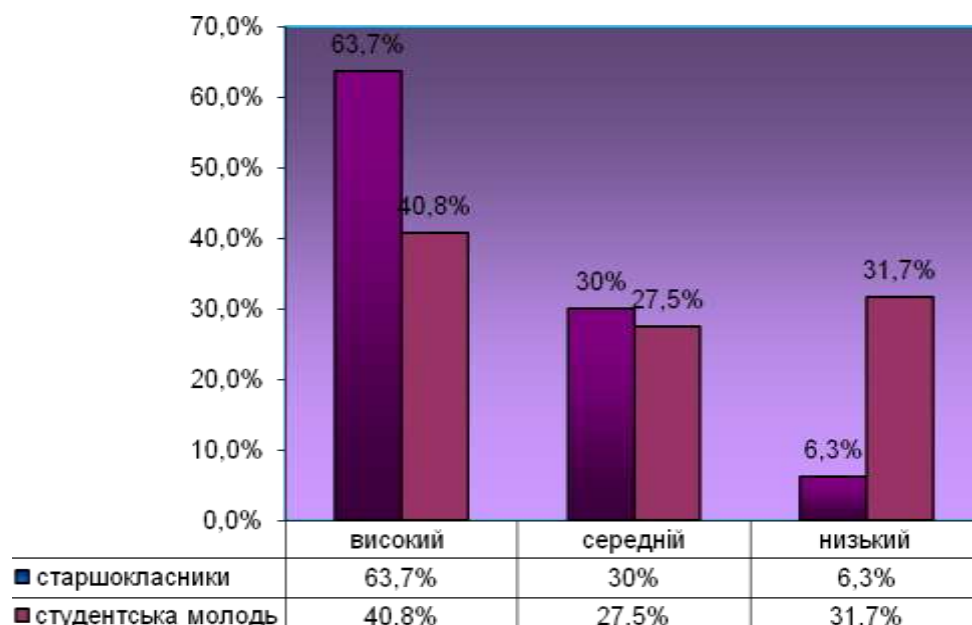


Рис. 2.1. - Розподіл результатів досліджуваних за методикою «Адаптація особистості до нового соціокультурного середовища» Л.В. Янковського (шкала конформності)

Результати студентської молоді показали, що більшість з них, а саме 40,8% мають високий рівень конформності, 27,5% середній рівень і 31,7% низький.

Таким чином ми можемо стверджувати, що більшість досліджуваних старшокласників та студентської молоді мають високий рівень до прояву конформної поведінки. Отже ми можемо припустити, що більшість респондентів прагнуть при будь-яких умовах підтримувати відносини з людьми, мають орієнтацію на соціальне схвалення та потребу в прихильності і емоційних відносинах з людьми, залежні від групи та приймають цінності і норми поведінки даного середовища. Таким чином формується поведінка під впливом очікувань групи в залежності від ступеня зацікавленості в досягненнях своїх цілей і передбачуваної винагороди.

За допомогою методики вивчення самооцінки Казанцевої нам вдалося виявити наступні результати: більшість досліджуваних старшокласників – 39,7 % мають високий рівень самооцінки, 35,2 % - середній рівень, 25,1 % - низький рівень самооцінки.

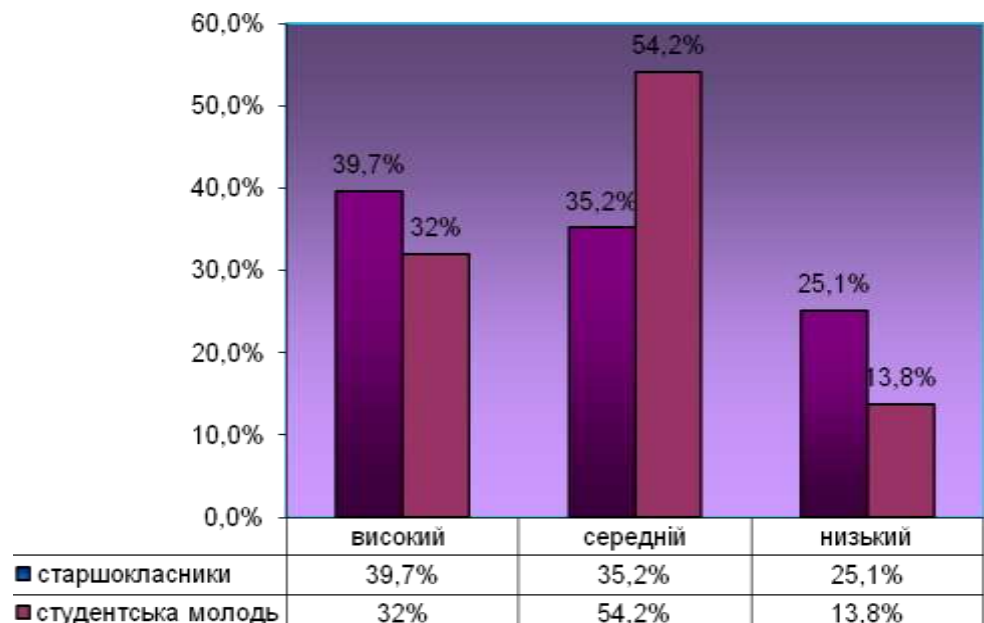


Рис. 2.2. - Результати дослідження за методикою «Загальна самооцінка» Казанцевої Г.Н. (у %)

За результатами досліджуваних студентів, 54,2% мають середній рівень самооцінки, 32% високий рівень, 13,8% продемонстрували низький рівень.

Таким чином, більшість студентів першого курсу (54,2 %) та (35,2%) старшокласників мають середній рівень самооцінки, а отже адекватну самооцінку, яка має на увазі рівне прийняття респондентів як своїх сильних так і слабких сторін. В основі оптимальної самооцінки, яка виражається через позитивну якість особистості – впевненість, лежить необхідний досвід і відповідні знання. Впевненість в собі дозволяє особистості регулювати рівень домагань і правильно оцінювати власні можливості до різноманітних життєвих ситуацій. Впевнену особистість відрізняє рішучість, твердість, вміння знаходити і приймати логічні рішення, послідовно їх реалізовувати.

32 % студентів та більшість старшокласників 39,7,1% мають високу самооцінку. Особистості з такою самооцінкою гіпертрофовано оцінюють свої переваги, ставлять перед собою більш високі цілі, ніж ті які можуть реально досягти, в них високий рівень домагань який не відповідає їх реальним можливостям. Неадекватна самооцінка своїх можливостей і завищений рівень домагань обумовлюють надмірну самовпевненість. Розвиток зайвої самовпевненості може виступати слідством відповідного стилю виховання в школі та родині. Незаслужені заохочення сприяють формування у таких особистостей усвідомлення виключності, спотвореного уявлення про власні можливості, необ'єктивної оцінки результатів своєї діяльності. Самовпевнені люди не схильні до самоаналізу. Відсутність або недостатня потреба до саморозвитку приносить труднощі до входження в процес виховання.

25,1% школярів та 16,7 % досліджуваних студентів мають низький рівень самооцінки. Дані особистості ставлять перед собою більш низькі цілі, ніж ті, які можуть досягти. При заниженій самооцінці людина характеризується іншою крайністю, протилежною самовпевненості -

зайвої невпевненості в собі. Оточуючі інколи приймають таких людей за сердитих, злих, неконтактних. Розвиток невпевненості в собі можуть сприяти і деякі суб'єктивні фактори: тип вищої нервової діяльності, риси темпераменту.

Таким чином, нами було виявлено, що більшість досліджуваних студентів мають адекватну самооцінку, яка свідчить про гармонійний розвиток досліджуваних а більшість старшокласників мають високий рівень самооцінки, що свідчить про неадекватну самооцінку своїх можливостей.

Наступним завданням дослідження є визначення рівня домагань. Рівень домагань характеризує ступінь труднощів тих цілей, до яких прагне людина і досягнення яких представляється їй привабливим і можливим. На рівень домагань впливає динаміка успіхів і невдач на життєвому шляху, динаміка успіху в конкретній діяльності. Бувають адекватні рівні домагань (людина ставить перед собою ті цілі, яких реально може досягти, які відповідають її здібностям і можливостям) і неадекватні: завищені (претендує на те, чого не може досягти) або занижені (вибирає легкі і спрощені цілі, хоча здатний на більше).

Отже, під час проведення моторної проби нами були отримані наступні результати (рис.2.3):

Аналіз результатів показав, що: 47,5 % студентської молоді та 19,1% досліджуваних старшокласників мають високий рівень домагань. Опитувані респонденти прагнуть до постійного поліпшення своїх досягнень, до самовдосконалення, до вирішення все більш і більш складних завдань, до досягнення важких цілей. Високий реалістичний рівень домагань людини може поєднуватися у неї із впевненістю у цінності власних дій, з прагненням до самоствердження, відповідальністю, корекцією невдач за рахунок власних зусиль, з наявністю стійких життєвих планів.

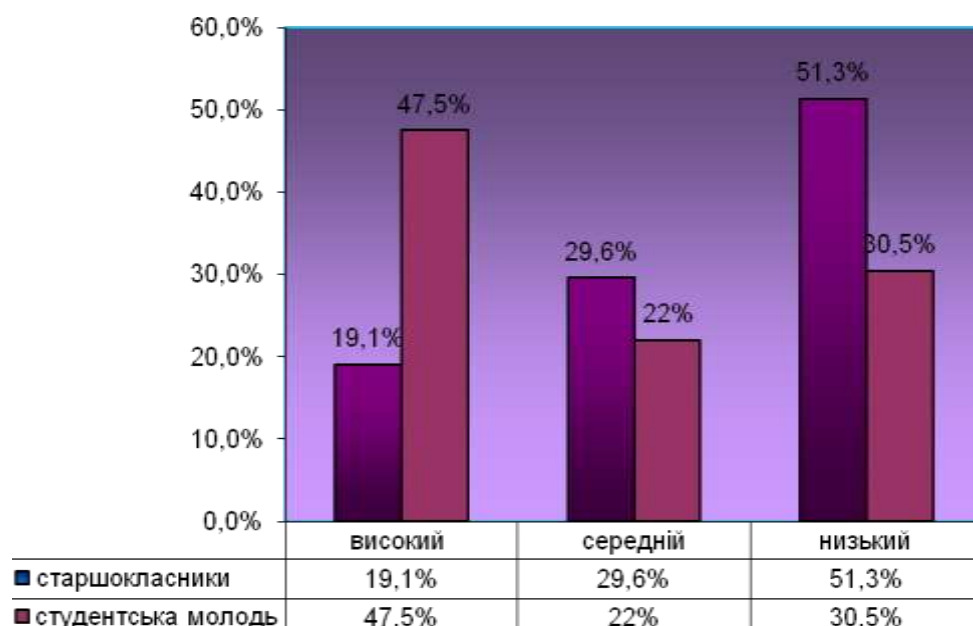


Рис. 2.3. - Результати дослідження за методикою «Моторна проба Шварцландера» (у%)

29,6 % школярів старшокласників та 22% студентів мають середній рівень домагань. Досліджувані стабільно і успішно вирішують коло завдань середньої складності, не прагнучи поліпшити свої досягнення і здібності і перейти до більш важких цілей. Вони впевнені в собі, товариські, не шукають самоствердження, налаштовані на успіх, тобто такі, що розраховують міру своїх зусиль та здатність зіставити міру своїх зусиль з цінністю досягнутого.

Більшість старшокласників в вибірці (51,3%) та 30,5 % студентів мають низький рівень домагань. Опитувані респонденти обирають занадто легкі і прості цілі, що може пояснюватися: або заниженою самооцінкою, невір'ям у свої сили, «комплексом неповноцінності», або «соціальною хитрістю», коли, поряд з високою самооцінкою і самоповагою, людина уникає соціальної активності і важких, відповідальних справ і цілей. У досліджуваних з низьким рівнем домагань часто бувають неясними плани на майбутнє. Зазвичай вони орієнтовані на підпорядкування і часто виявляють безпорадність.

Однією з проблем таких людей може стати планування своїх дій в найближчому часі і співвіднесення їх з перспективою. Неадекватність рівня домагань може призводити до дезадаптивної поведінки, неефективності будь-якої діяльності, до ускладнень в міжособистісних відносинах.

Таким чином, за отриманими результатами можна зробити висновок, що серед студентів найбільше тих, хто прагнуть до постійного поліпшення своїх досягнень, до самовдосконалення. Більшість старшокласників ставить перед собою легкі завдання, а, отже, заниження рівня домагань, що розвивається внаслідок дефіциту соціально значущого успіху, може викликати зниження мотивації, невпевненість і глобальну боязнь труднощів.

Під час проведення кореляційного аналізу за Пірсоном ми проаналізували значущі кореляційні зв'язки отриманих результатів та виявили наступні особливості зв'язку самооцінки з конформністю та рівнем домагань досліджуваних старшокласників.

На рис. 2.4 наглядно зображено, що існує взаємозв'язок між показником «загальна самооцінка» та такими, як «конформність» $r=-0,59$ та «рівень домагань» $r=-0,47$. Отже, високий рівень самооцінки сприяє зменшенню рівню домагань, адже даний зв'язок виявився оберненим.

На наш погляд, це пов'язано саме з тим, що особистості з високою самооцінкою гіпертрофовано оцінюють свої переваги, ставлять перед собою більш високі цілі, ніж ті які можуть реально досягти, їх рівень домагань не відповідає реальним можливостям. Неадекватна самооцінка своїх можливостей обумовлюють надмірну самовпевненість. Незаслужені заохочення сприяють формування у таких особистостей усвідомлення виключності, спотвореного уявлення про власні можливості, необ'єктивної оцінки результатів своєї діяльності.

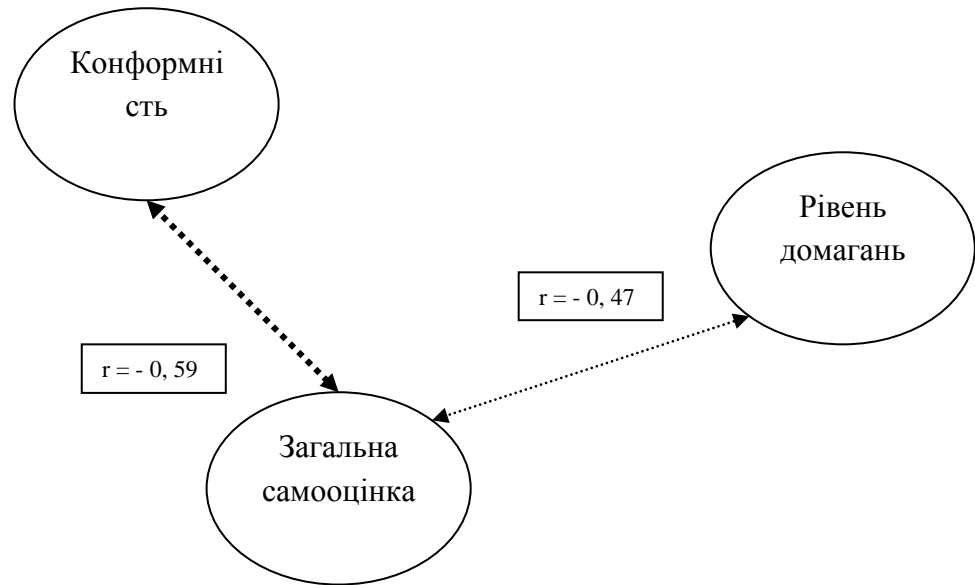


Рис. 2.4. – Структура значущих кореляційних зв'язків рівня виразності загальної самооцінки з показниками конформності та низьким рівнем домагань досліджуваних старшокласників

Обернений зв'язок між рівнем самооцінки і конформністю досліджуваних старшокласників свідчить про те, що високий рівень самооцінки зменшує прояв конформності. Як зазначав у своєму дослідженні науковець С. Аш, найбільш стійкі до прояву конформності респонденти з високим рівнем самооцінки, тому що у них найменш виражений страх бути відкинутими і неприйнятими групою.

Наступна структура кореляційних зв'язків (рис. 2.5) відображає зв'язок між показником рівня домагань та конформністю ($r=-0,71$, при $p \leq 0,01$), і загальною самооцінкою ($r=+0,39$, при $p \leq 0,05$).

Отримані дані вказують на те, що високий рівень домагань обумовлює самооцінку та сприяє зменшенню прояву конформної поведінки. Тобто, високий рівень домагань підвищує самооцінку, що дає досліджуваним впевненість в собі дозволяє особистості регулювати рівень домагань і правильно оцінювати власні можливості до різноманітних життєвих ситуацій.

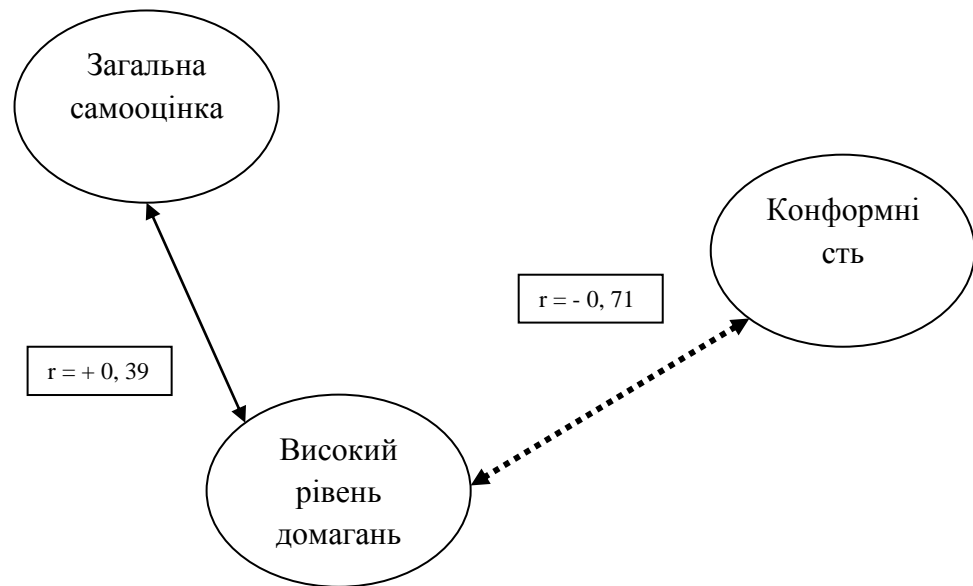


Рис. 2.5. – Структура значущих кореляційних зв'язків низького рівня виразності домагань з показниками конформності та загальної самооцінки досліджуваних студентів

Впевнену особистість відрізняє рішучість, твердість, вміння знаходити і приймати логічні рішення, послідовно їх реалізовувати не підпорядковуючись іншим.

Проведене емпіричне дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

За допомогою даного дослідження ми змогли проаналізувати особливості конформності старшокласників та студентської молоді. Отже більшість досліджуваних старшокласників (63,7%) та студентів (40,8%) мають високий рівень до прояву конформної поведінки. Можемо припустити, що більшість респондентів прагнуть при будь-яких умовах підтримувати відносини з людьми, мають орієнтацію на соціальне схвалення та потребу в прихильності і емоційних відносинах з людьми, залежні від групи та приймають цінності і норми поведінки даного середовища.

Аналізуючи загальний рівень самооцінки нами було виявлено, що більшість досліджуваних студентів мають адекватну самооцінку, яка

свідчить про гармонійний розвиток досліджуваних. За оптимальної, адекватної самооцінки суб'єкт правильно співвідносить свої можливості і здібності, досить критично ставиться до себе, прагне реально дивитися на свої невдачі та успіхи, намагається ставити перед собою реальні цілі, які можна досягти реально. До оцінки досягнутого досліджувані підходять не тільки зі своїми мірками, але й намагаються передбачати, як до цього поставляться інші люди: товариші та близькі. Іншими словами, адекватна самооцінка є підсумком постійного пошуку реального бачення себе, тобто без занадто великої переоцінки, але і без зайвої критичності до свого спілкування, поведінки, діяльності, переживань. Більшість старшокласників мають високий рівень самооцінки, що свідчить про неадекватну самооцінку своїх можливостей.

Аналізуючи отримані результати слід відмітити, що більшість студентів мають високий рівень домагань, досліджувані прагнуть до постійного поліпшення своїх досягнень та самовдосконалення. Переважна більшість старшокласників продемонстрували низький рівень домагань, опитувані в більшій мірі ставлять перед собою легкі завдання, а, отже, заниження рівня домагань, що розвивається внаслідок дефіциту соціально значущого успіху, може викликати зниження мотивації, невпевненість і глобальну боязнь труднощів.

Під час проведення кореляційного аналізу за Пірсоном, можна зробити наступні узагальнені висновки:

- високий рівень самооцінки сприяє зменшенню рівню домагань у старшокласників та зменшує прояв конформності.
- високий рівень домагань обумовлює самооцінку та сприяє зменшенню прояву конформної поведінки у студентській молоді.

ВИСНОВКИ

Проведене теоретичне та емпіричне дослідження дозволяє зробити наступні висновки у відповідності до поставлених завдань:

Здійснивши теоретичний аналіз вивчення поняття конформізм та конформна поведінка на сучасному етапі розвитку психологічної науки, ми визначили, що конформізм розглядається різними науковими напрямками й відповідно трактується. Таким чином, з огляду на вищесказане, ми зазначаємо, що конформізм розуміється як пасивне, пристосовницьке сприйняття готових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання порядків, норм і правил. Це зміна поведінки або переконань в результаті тиску групи що виявляється в двох формах: поступливість та схвалення.

До умов виникнення конформізму дослідники відносять тип особистості, чисельність групи, склад групи, згуртованість, статус, авторитет. Також конформізм залежить від низки факторів до яких відносяться: вік, стать, професії, самооцінку індивіда, фізичний та психічний стан, менталітет культури, психологічні установки індивідів, публічність, взаємини людини і групи.

Більшість досліджуваних старшокласників та студентів мають високий рівень до прояву конформної поведінки. Можемо припустити, що більшість респондентів прагнуть при будь-яких умовах підтримувати відносини з людьми, мають орієнтацію на соціальне схвалення та потребу в прихильності і емоційних відносинах з людьми, залежні від групи та приймають цінності і норми поведінки даного середовища.

Аналізуючи загальний рівень самооцінки нами було виявлено, що більшість досліджуваних студентів мають адекватну самооцінку, яка свідчить про гармонійний розвиток досліджуваних. Більшість старшокласників мають високий рівень самооцінки, що свідчить про неадекватну самооцінку своїх можливостей.

Аналізуючи отримані результати слід відмітити, що більшість студентів мають високий рівень домагань, досліджувані прагнуть до постійного поліпшення своїх досягнень та самовдосконалення. Переважна більшість старшокласників продемонстрували низький рівень домагань, опитувані в більшій мірі ставлять перед собою легкі завдання, а, отже, зниження рівня домагань, що розвивається внаслідок дефіциту соціально значущого успіху, може викликати зниження мотивації, невпевненість і глобальну боязнь труднощів.

Кореляційний аналіз показав наявність достовірних зв'язків та свідчить про те, що високий рівень самооцінки сприяє зменшенню рівню домагань у старшокласників та зменшує прояв конформності, а високий рівень домагань обумовлює самооцінку та сприяє зменшенню прояву конформної поведінки у студентської молоді.

Отже, можемо припустити, що прояв конформності залежить від вікових особливостей старшокласників та студентів, рівня самооцінки та рівня домагань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова Г. С. Возрастная психология / Г. С. Абрамова. – М. : Академ, проект, 2001. – 704 с.
2. Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. / В.С.Агеев - М.: Владос, 2005. - 324 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. / Г.М. Андреева. - М.: Владос, 2004. - 446 с.
4. Большой психологический словарь / Под ред. Б. Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. – М. : Прайм-Еврознак, 2003. – 672 с
5. Брецько, І. І. Вплив конформізму на самооцінку учнів старших класів / І. І. Брецько, В. Я. Марушка, І. В. Королович // Психологія: теорія і практика : збірник наукових праць / гол. ред. І.О. Корнієнко. - Мукачево-Київ : РВВ МДУ, 2018. - № Вип. 2 (2). - С. 26-32
6. Бурлачук Л. Ф. Психодіагностика: Учебник для вузов / Л. Ф. Бурлачук. – СПб. : Питер, 2006. – 351 с
7. Веневцева Є.В. Толерантність, конформізм та колективізм як складові структури особистості / Є.В. Веневцева // Витоки педагогічної майстерності. Сер. : Педагогічні науки : зб. наук. праць. – Полтава : ПНПУ імені В.Г. Короленка, 2011. – Вип. 8. – Ч. II. – С. 71-74
8. Вольнова Л. М. Вплив схильності до конформізму на соціалізацію за заг. [підлітків / Л. М. Вольнова // Соціалізація особистості : зб. наук. праць / ред. проф. А. Й. Капської]. Том XXX. – К. : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2008. – С. 50-59.
9. Гордієнко Ю. А. Формування педагогічної толерантності майбутніх учителів іноземних мов початкової школи : автореф. дис. ... канд. пед. наук. 13.00.04 / Юлія Анатоліївна Гордієнко ; [наук. кер. Л. Є. Гусак] ; М-во освіти і науки України ; Нац. пед. ун-т імені М. П. Драгоманова. - Київ, 2017. – 21 с.

10. Горностай П. Психология личности / П. Горностай, Т. Титаренко. – К. : Рута, 2001. – 320 с.
11. Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. / А.И. Донцов. - Ростов-н / Д.: Феникс, 2006. - 453 с.
12. Зимбардо Ф.М. Социальное влияние. / Ф.М. Зимбардо. - СПб. : Питер, 2004. - 456 с.
13. Зинченко, В.П., Мещеряков, Б.Г. Психологический словарь [Текст] / В.П. Зинченко, Б.Г. Мещеряков. – М.: Педагогика, 2007.
14. Іванова А. В. Політична толерантність як імператив процесу забезпечення соціально-політичної стабільності: автореф. дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02 / А. В. Іванова ; Нац. ун-т "Одеська юридична академія". - Одеса, 2019. - 17 с.
15. Корнєв М.Н. Психологія масової поведінки. / М.Н. Корнєв - Львів: Свічадо, 2005. - 543 с.
16. Крайг Г. Психология развития / Крайг Г., Бокум Д. – 9-е изд.– С.Пб.: Питер, 2005.
17. Крысько В. Г. Соціальна психологія / В.Г. Крысько. – К.: 2001. – 208 с.
18. Кричевский Р.Л. Психология малой группы. / Р.Л. Кричевский. - СПб.: Питер, 2004. 542 с.
19. Куницына В.Н. Межличностное общение. / В.Н. Куницына. - СПб.: Питер, 2007. – 546 с.
20. Левченко А. Психологічні особливості підліткового віку // Психолог. – 2003. – лист. №43. – С. 9-16.
21. Майерс Д. Социальная психология. / Дэвид Майерс. – 7-е изд. - СПб.: Питер, 2010. - 794 с.
22. Михайлишин У. Б. Психологічні особливості впливу конформізму на виникнення наркотичної та алкогольної залежності студентів / У. Б. Михайлишин, І. Ю. Шмідзен, І. В. Юхименко // Теоретичні і прикладні

проблеми психології. - 2019. - № 3(2). - С. 200-208. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2019_3\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2019_3(2)_21).

23. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія : Навчальний посібник. / Л. Є. Орбан-Лембрик. - Івано-Франківськ : «Плай», 2001. - 695 с.

24. Палійчук, У. Прикарпатська меморіальна шевченкіана у 50–80-х рр. ХХ ст.: між національним ідеалом та ідеологічним конформізмом / Уляна Палійчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Історія. – 2014. – Вип. 2, ч. 2. – С. 163–167.

25. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста / Ф. Райс, К. Долджин; пер. с англ., Ю. Мирончик, В. Квиткевич. – СПб. : Питер, 2012. – 816 с

26. Ратанова Т.А. Психодиагностические методы изучения личности: учеб. пособ. / Т. А. Ратанова, Н. Ф. Шляхта. – М. : Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2003. – 264 с.

27. Савчин М.В. Соціальна психологія. / М. В. Савчин. - Дрогобич : Час, 2000. - 543 с.

28. Скоробагатська, О. Феномен конформізму в контексті проблеми ефективності адміністративного управління / О. Скоробагатська // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології : науковий журнал / Міністерство освіти і науки України, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка ; редкол.: А. А. Сбруєва, М. А. Бойченко, О. Є. Антонова [та ін.]. – Суми : Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2017. – № 4 (68). – С. 259–271.

29. Скрипченко О. В. Вікова та педагогічна психологія : навч. посіб. / [О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук, І.С. Булах та ін.]. – К.: Просвіта, 2001. – 416 с.

30. Соловйова Г. С. Проблема конформізму як прояву прагнення особи до підкорення у зарубіжній політичній думці 30-70-х рр. ХХ століття / Г. С. Соловйова // Наукові праці [Чорноморського державного

університету імені Петра Могили]. Сер. : Політологія. - 2010. - Т. 131, Вип. 118. - С. 44-49. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2010_131_118_11.

31. Фетісін Н. П. Збірник психологічних методик / Н. П. Фетісін – Одеса, 2006 – 154 с.