
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ: КОНФОРМИЗМ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Т.С. Медведок

МИУ, ф-т правоведения, студентка 3-го курса

Научный руководитель: С.А. Беляев,
зам. зав. кафедрой юридической психологии

Во все более усложняющемся и развивающемся мире нам становится все сложнее и сложнее быть компетентными в той или иной области, поэтому в нас укоренилось сознание необходимости следования и повиновения авторитетам. Людям часто бывает удобно повиноваться приказам истинных авторитетов, поскольку те обычно имеют большой запас знаний, мудрости и силы. По этим причинам почтение по отношению к авторитетам может возникать неосознанно. Повиновение авторитетам часто представляется людям рациональным способом принятия решения. Но бывают случаи, когда люди выдают себя за авторитетное лицо, на самом деле таковым не являясь, преследуя главную цель – извлечение выгоды из нашего «слепого» повиновения авторитетам. Такие люди используют приемы, которые создают лишь видимость, за ней нет сути [1].

Для выявления степени влияния «авторитета» на принятие решения испытуемым проведен социально-психологический эксперимент (квазиэкспериментальный план).

Выборка исследования составила 83 респондента.

Цель: выявление степени «конформизма» под влиянием мнения «авторитета».

Зависимая переменная: количество ответов испытуемых, совпадавших с мнением «авторитета».

Независимая переменная: степень «знакомости» «авторитета» – посторонний для испытуемого эксперт в какой-либо области профессиональной деятельности; либо непосредственный руководитель испытуемого. Мнение авторитета в данном эксперименте было заведомо неверным.

Гипотеза: Принятие идентичных «авторитетному мнению» решений испытуемого зависит от степени «знакомости» авторитета.

Результаты и выводы. Под «воздействием мнения» **незнакомого** авторитета 81,2% респондентов дали идентичные «авторитетному мнению» решения поставленных задач. Соответственно 18,8% респондентов принимали решения самостоятельно. Под «воздействием мнения» **знакомого** авторитета идентичные ответы дали 75,4% респондентов и соответственно 24,6% самостоятельные.

Статистическая обработка данных эксперимента не позволила выявить значимых различий между влиянием «знакомого» и «незнакомого» авторитета, соответственно гипотеза подтверждена частично.

Авторитет неизвестного человека давит над мнением и решением испытуемых в большинстве случаев, т.к. занимаемая должность моментально возвышает подставного оппонента в глазах испытуемого. Т.н. специалист моментально наделяется чуть ли не абсолютным знанием в области задаваемых вопросов. Это дает ему возможность манипулировать мнением испытуемых и при определенных обстоятельствах даже заставить их противоречить самим себе.

Большинство подчиненных безоглядно подчиняются своему непосредственному начальнику благодаря его авторитету.

Литература

1. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Питер, 2002. – 288 с.