

Югозападен университет „Неофит Рилски” Благоевград
Философски факултет
Катедра „Психология”

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

на дисертация за присъждане на образователна и научна степен
„Доктор” по област на Висшето образование 3. „Социални, стопански и
правни науки”, професионално направление 3.2. „Психология”

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА СИТУАЦИОННИ И ЛИЧНОСТНО- МОТИВАЦИОННИ ФАКТОРИ НА КОНФОРМНО ПОВЕДЕНИЕ ПРИ ПОДРАСТВАЩИТЕ ОТ ГОРНА УЧИЛИЩНА ВЪЗРАСТ

Докторант: Йовка Стефанова Ванчева

Научен ръководител: доц. д-р Стоил Мавродиев

Благоевград

2015

Дисертационната работа включва увод, четири глави, заключение и приложения. Основният текст е в обем от 175 страници, онагледена с 18 таблици и 38 графики. Библиографията съдържа 233 заглавия, от които 161 на кирилица и 72 на латиница.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 14.07.2015 г. от 13.30 часа в зала 210А на УК1 на ЮЗУ „Неофит Рилски”, на открито заседание на Научното жури.

Увод

Конформизмът е сложно и противоречиво явление, което често намира естествена проява в нашия живот и не може да се интерпретира само в положителен или отрицателен аспект. Интересът към него, възможностите да бъде квалифициран в различни термини и обяснен от различни направления обуславя и значителния обем от експериментални и теоретични разработки. Въпреки тенденцията да се обединят тези изследвания и да се създаде единен обяснителен модел, то и понастоящем няма общоприето определение на конформизма, теоретична основа способна да даде неговото обяснение и прогноза.

В този смисъл за нас представлява интерес да се проучи противоречивата природа, характерът и механизмите на конформното поведение и какво място заема в житейската философия на юношите, особено в условията на сложните социални промени в нашето общество, когато се извършва дълбока промяна в ценостната и мотивационната сфера на личността.

Важна задача на развитието на личността в подрастващата възраст е да се изгради, както независимост, самостоятелност и творчество, така и съгласуване със социалното влияние на групата, зачитане и съобразяване с обществените потребности. В този смисъл, за реализирането на тази насока на поведение, необходимо е да се разкрият особеностите на тези ситуационни и диспозиционални фактори, които мотивират действия на взаимна съгласуваност на интересите на личността и групата.

Глава I. Теоретична постановка на проблема за конформизма

1.1. Исторически преглед на теории и експериментални подходи за изследване на конформизма

Изучаването на конформизма като социално- психологическо явление няма дълга история. Неговата изключителна популярност го налага като предмет на изследване най-вече през 50-те години, главно в американската социална психология и присъства в различна степен в основните теоретични ориентации. Тези по-обща теоретични структури, макар и не обяснявайки явлението са оказали определено влияние на отделни аспекти на разглеждания проблем.

По-адекватен модел на явлението конформизъм е застъпен от представителите на когнитивната ориентация - С.Аш, Р.Кратчфилд. Експерименталното изследване на Аш, опитът му да намери обективни показатели за степента на влиянието, което индивидът изпитва под натиска на групата се отчита като положителен елемент в психологията и по-конкретно в изследването на малките групи.

Аш и Шериф демонстрират по превъзходен начин две различни причини, поради които хората се конформират - информационна и нормативна инфлуенция.

Другата обширна група теории в когнитивната ориентация, която широко застъпва конформизма са теориите за когнитивното съответствие. Според тях човек се държи така, че да достигне най-голямо вътрешно съответствие на когнитивната си система, което се отнася и за групите .

От теориите получили широка известност (теорията на структурния баланс на Ф. Хайдер, теория на комуникативните актове на Т. Ньюком и др.) се откроява тази на Л.Фестингер (Festinger,1953), която в най-голяма степен е свързана с конформизма. Основното понятие в тази теория е понятието потребност от самооценка. За задоволяването на тази потребност човек съотнася своите мнения и способности със социалната реалност, която е въплътена в груповото единодушие.

В рамките на тези теории основните понятия не са достатъчно определени, като насочването е изключително към когнитивните структури, което води до уязвими модели на обяснение.

Опит за намиране на социалната реалност проявява интеракционизма. Голяма популярност тук получават ролевите теории, като обединяващо начало се явяват възгледите на Дж.Мийд (Мийд, 1997). Мотивът за конформизъм във всяка ситуация е посрещане на очакванията на другите в дадена ситуация.

Пряко свързани с ролевите теории са теориите за референтната група. Те също изхождат от идеята на Дж.Мийд. Референтната група, според Кели (Кели, 1984) има две функции: нормативна (която отразява мотивационните процеси) и сравнително - оценъчна (отнася се към перцептивните процеси). Теориите за референтната група не дават обяснителен модел на конформизма.

Редица изследователи като Т.Адорно, Е.Фром, Х.Маркузе, Д.Ричмън, У.Уайт и др. интерпретират конформизма, като определен тип некритична ориентация на индивида към господстващи в обществото социални норми и стандарти на мислене и поведение.

Характерно за тези интерпретации на конформизма е, че в тях обикновено едностранчиво или превратно се разглежда зависимостта на индивида от групата, от определени стандарти и социални норми, от господстващ обществен ред за сметка на игнорирането на развитието на индивидуалността и самостоятелността на личността.

1.2. Конформизъм и конформно поведение

Има множество трактовки на понятието “конформизъм”.

Класическото, за американската социална психология общо определение на конформизма принадлежи на Ч.Кислер, който го тълкува, като „изменение на поведението или убежденията ... в резултат на реално или въображаемо давление на групата”(Kiesler&Kiesler, 1969,с.114).

Това определение приемаме в настоящата работа, доколкото то еднозначно указва как да се определи в реалния експеримент наличието на конформна проява — дали има изменение или не. Конформизмът така разгледан, не е черта на личността и приемайки го в този смисъл използваме термина конформно поведение, разбирано като изменение в поведението, протичащо след възприемането (съзнателно или неосъзнато) на социалното влияние от страна на групата.

В най-обобщен вид теоретичния модел на конформизма в съвременната психология се свежда до: наличие на противоречие между индивида и социалната група (или друг индивид) по време на съвместна дейност, при което индивидът, противостоящ на мнозинството синхронизира своите възгледи и действия с тези на социалната група (или индивиди) и се подчинява.

В социалната психология конформизмът се разглежда най-вече в сферата на груповата динамика. С.Московичи представя друга гледна точка, като счита конформизма като един от процесите на социално влияние и разглежда 3 негови модалности (Moscovici, 1985):

1)нормализация - постепенно изменение на поведението или мнението в резултат на въздействието на социалното влияние.

2)конформизъм - подчинение на малцинството на болшинството от социалната група (Moscovici,1985). Тук е налице конфликт, който малцинството може да разреши, както в полза на болшинството, така и като остава на своето мнение. Класически експеримент в този случай се явява изследването на Соломон Аш (Asch, 1951). Според Московичи (Moscovici, 1985) конформизмът може да обезпечи стабилността на социалната група да не се разпадне, но не води групата към развитие, тъй като прави нейните решения ригидни.

3) иновация - влияние на малцинството върху болшинството, което води до изменение на ригидната му позиция, като внася по този начин прогрес в развитието на групата и нейната дейност. Пример за това се явява класическото изследване на самия Московичи.

Няма основателни причини да се разделят нормализация от конформизъм, поради което и двата термина могат да се трактуват като конформно поведение.

В социалната психология нееднократно са правени опити да се построи феноменологическа теория на конформизма. Обзор на тези

опити е извършен от Ричард Уилис (Willis, 1965), който обобщава 7 описани модела:

Модел 1. Неконформизъм _____ конформизъм

Модел 2. Неконформизъм _____ конформизъм _____ неконформизъм

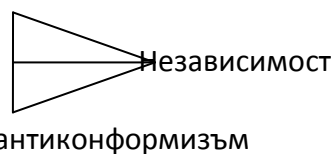
Модел 3. Независимост _____ конформизъм

Модел 4. Независимост _____ конформизъм _____ бумеранг

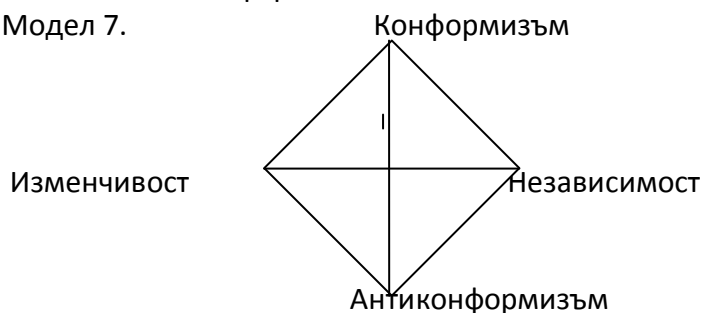
Модел 5. Конформизъм _____ независимост



Модел 6. конформизъм



Модел 7.



Уилис разглежда типологията на социалното поведение в термините на 3 измерения: 1) релевантност - нерелевантност; 2) зависимост - независимост; 3) конформизъм - антиконформизъм.

При ситуация релевантна на мотивацията на субекта, преминавайки поетапно през тези три алтернативи, Уилис посочва, че той може да избере един от следните 4 варианта на отговор на социалното влияние: 1) конформизъм - индивидът възприема нормативните очаквания, оценява ги като значими и действа в пълно съответствие с тях; 2) независимост - индивидът осъзнава груповите очаквания, но не ги признава като ръководещи неговите принципи на поведение; 3) антиконформизъм - субектът е зависим от нормативните очаквания, но се опитва да действа в противоположна насока; 4) изменчивост - както при втория случай, индивидът е индиферентен към нормата, но при първа възможност променя своя отговор.

Тези отговори се явяват крайните варианти на социалното поведение, целият спектър, на който е включен в т.нар. „елмаз” (модел 7). В елмазния модел вертикалната ос отговаря за това мотивиран ли е индивидът и в каква насока, хоризонталната ос представлява двата вида независимост, които по аналогия с хоризонталната ос може да се

наричат самоконформизъм (независимост) и самоантиконформизъм (изменчивост).

Уилис не само описва този модел, но и предлага конкретна методика за измерване на двете измерения на социален отговор: При една несложна ситуация се предлага да отговори първо изследваното лице, след което се дава отговора на конфедерата, след това отново отговора на изследвания (така общо 3 реда данни). Коефициента на корелация между последните отговори на изследваното лице и отговора на подставеното лице ще даде степента на конформизъм-антиконформизъм, а коефициента на корелация на първия и втория отговор на изследвания изразява независимост-изменчивост.

Този феноменологичен „алмазен” модел на Р.Уилис за зависимото (конформно) поведение е заложен в построяването на теоретико-методологическата основа на нашето изследване.

В изследванията по проблема за конформизма в неговата сянка остава неконформизма. Той се разглежда обикновено, като антипод на конформизма.

По-прецизни са възгледите на Холандър (1967), които се споделят и от другите автори (Уилис, Бърковиц и др.) разглеждайки конформизма и неконформизма, като част от един и същ процес на избор между алтернативи.

Холандър разсоява неконформизма на антиконформизъм и независимост, като “алтернативни форми на отговор на влиянието”. За описанието на трите форми, използва описаният по-горе 6-ти модел на Уилис.

1.3. Видове конформно поведение

Класическото разделение на конформизма е определянето му като външен и вътрешен (Андреева, 1999) или определян като отстъпчивост (публично съгласие при частно несъгласие) и одобрение (публично и частно съгласие) - Kelman, Jahoda, Allen, Kisler, Myers. При външен конформизъм субектът е в пълно съответствие с груповата позиция, но когато се снее груповото давление, той отново се връща към първоначалното състояние. При вътрешния конформизъм, той запазва променената си спрямо групата позиция и след като се отмени груповото влияние.

Подобно тълкуване представя и Р.Кратчфилд, като диференцира целеви и истински конформизъм.

Съществува и едно друго разграничение на конформизма на традиционност (conventionality), близко по смисъл до понятието нормализация на Московичи и отстъпка (asquescence), интерпретирана като подчинение на индивида на груповото давление.

Едно от най-разпространените разделения на конформизма на нормативен и информационен принадлежи на Дойч и Джерард. Те определят нормативното социално възприятие, като влияние да се конформира” с положителните очаквания на другите”, докато “информативното социално влияние е влияние да се приема информация, получена от друг, като доказателство за действителността” (Deutsch,1955).

Кросби (Crosbie,1975) се придържа към тип конформно поведение, подчинението. За информационния конформизъм, той възприема определението на Дойч и Джерард, като добавя, че той може да бъде публичен или личен (private), т.е. действително да се възприема стандарта или мнението като вярно.

Зад цялото това терминологично богатство на конформизма, могат да се открият само две разграничения: Първото от тях е прокарано между “личното” приемане и „публичния” (само демонстриран) конформизъм. За критерий служи повторна проверка на мнението, т.е. личното приемане, това е внушаемостта на индивида. Второто разграничение - на информационен и нормативен конформизъм се базира на различието в целите, които обслужва - единият обслужва индивида а вторият - взаимоотношенията с другите, където е налице субективно възприемане на натиск.

1.4. Ситуационни и личностни детерминанти на конформно поведение

Изучени са предимно ситуитивните детерминанти на конформизма, от американската експериментална социална психология.

Един от първите резултати в това отношение принадлежи на С.Аш, който определя като фактор за влияние на групата характеристиката на задачата. Неговото експерименталното изследване показва, че колкото по-малка е яснотата на стимула (задачата), толкова по-голямо е нивото на конформизма. Конформизмът се увеличава с усложняване на задачите, защото при по-трудните задачи увереността в собствените сили е значително по-малка.

Дойч и Джерард изследват и една друга, съществена страна на проблема за конформната ситуация - степенята на анонимност, която влияе на обвързването със собствените съждения.

Механизмите на конформно поведение се свързват още със спецификата на съвместно решаваните задачи , сложността и степента на участие на психичните познавателни процеси в тяхното решаване. Счита се, че колкото по неопределен е обекта на възприятие, толкова е по-голямо влиянието на групата върху индивида.

От вътрегруповите условия, определящи внушаемостта и конформността преди всичко се изучава големината на групата.

Обикновено се възприема, че колкото по-голям е броят на хората, толкова по-голямо е влиянието, което ни се оказва. Изследването на С.Аш показва, че конформността расте с уголемяването на групата, но доста под очакванията.

Според Д.Уайлдър (1977) не е от значение точния брой на мнозинството, а начинът по който възприемаме хората с различни, независими мнения и каква е тяхната концентриция.

Друг фактор, който оказва влияние е наличието на съюзници в несъгласието срещу мнозинството. Изследвайки този вариант, Аш стига до заключението, че наличието на един поддръжник на самотния опозиционер намалява степента на конформност с почти 80%.

Влиянието на групата зависи и от положението на индивида в нея. Най-малка склонност към конформизъм показват лица със слаба зависимост от групата и такива, които са с голямо признание от нея (П.Е.Золди).

Съставът на групата е друг фактор определящ конформното поведение. Внушаващото въздействие е по-голямо в дифузните, отколкото в колективните групи (П.Е.Золди). Освен това групата е в състояние да оказва по-голямо влияние, ако се състои от експерти или нейните членове (поотделно или като цяло) са значими за индивида - Мозер (1954), Шнайдер, Мишел и Лот (1960).

Л. Берковиц (Berkowitz, 1954) установява, че когато е налице привлекателност на групата, ефекта на конформизма се запазва дори и след като отпадне груповото давление — което говори за вътрешен конформизъм. Но, такава зависимост не се наблюдава, ако лицето счита, че не е прието от групата или, когато групата е дифузна.

Към характеристиките на индивида, които определят склонността към конформизъм се отнасят: “ефекти на възраста, пола и културата”.

Като правило конформизмът е по-голям при по-ранните възрасти. По данни на М.Шев (Shaw, 1981) конформизмът е най-висок при подрастващите от СУВ (12-13 г.), а по Уйлям и Харви (1963г.) при 13-15 годишните. Въпреки, че конформизмът спада в юношеска възраст, резултатите показват, че той все още е на едно значимо ниво. А, според А.П.Сопиков (1969), конформизмът е най-висок на 7 на години и с възрастта намалява, но остава на определено ниво към 15-16 годишна възраст.

Като цяло, при жените се отчита по-високо ниво, но разликите с мъжете са минимални (Майерс, 1999). При това, за жените е характерно наличието на по-ниски коефициенти на корелация между конформизма и личностните променливи (McGuire, 1968). В по-късни изследвания (по Майерс, 1999) рядко се установяват такива различия по пол.

Друга предпоставка за конформизъм е статусът на личността в групата - Дитс и Кели(1956). Експерименталните данни на Harvey и Consalvi (1960) показват най-високо ниво на конформизъм при изследваните от подрастваща възраст, които са със среден социометрически статус, а най-ниско ниво е регистрирано при лидерите и при изследваните с нисък статус.

Значим фактор, определящ конформизма са мотивите, разбирани, като индивидуални диспозиции, които представляват интерес за настоящата разработка.

Изучаването на връзката на конформизма с мотивите се отнася главно до мотивите за достижение и афилиация. В класическите изследвания се установява отрицателна зависимост на конформизма с мотива за достижение (McClelland,1953;Krebs,1958) и положителна с мотива за афилиация (Moeller, Applezweig, 1957; Becker,Carroll, 1961).

По-подробно тези взаимовръзки изучава Франц Сеймалсън (Samelson, 1957), който разглежда мотивацията, като взема под внимание взаимодействието на ситуационните и личностни фактори на конформизма. Проведеният експеримент установява връзка между намаляването на конформизма и възприеманата некомпетентност на групата - високомотивираните за успех са по-малко конформни, а при корелацията на конформизма с мотива за афилиация стойностите са близко до нула. Самият автор, обаче не дава никаква интерпретация на описаните резултати.

1.5. Нормативно и информационно социално влияние

Най-популярното обяснение на конформизма в Социалната психология е заложено в позицията на М.Дойч и Х.Джерард (Deutsch, Gerard, 1955), които определят две основни причини за проява на конформно поведение: нормативно социално влияние — като влияние съответстващо на позитивните очаквания на другия (или групата) и информационно социално влияние — приемане на информацията от другия (или групата), като свидетелство за реалността (Deutsch, Gerard, 1955, p.629).

Двата типа влияние се разглеждат като две разновидности на когнитивен конфликт, подбуждащ индивида към съгласие с позицията на групата. Единият конфликт е вътрешен, произтичащ от субективната неувереност спрямо избраната позиция, поради което субектът приема груповата позиция и това е информационното влияние. Другият конфликт е външен, когато индивидът е уверен в своята позиция, но я възприема като отличаваща се от груповата и се съгласува с нея (осъзнато или не) по социални причини, като страх от отхвърляне,

наказание или позитивна емоция по отношение на групата — в случая това е нормативно влияние.

Информационното влияние се свързва с частното приемане (вътрешен конформизъм) или с влияние на малцинството, а нормативното с публичното съгласие (външен конформизъм) или с влияние на болшинството. Но, подобно разбиране разглежда опростено ситуацията.

Rugs и Kaplan (1993) изследват и описват като определящи условия, които водят до усилване на двата типа влияние: 1/ характеристиката на задачата — интелектуалната задача (с единствен правилен отговор) усилва информационното влияние, а проблема, по който трябва да се изкаже мнение усилва нормативното влияние; 2/ целите на групата — целта за постигане на най-добър резултат стимулира информационното влияние, а целта за единодушие и групова хармония — нормативното влияние (Rugs и Kaplan, 1993).

Пръв, Хърбърт Калмън обединява двете независими променливи на конформното поведение - типа влияние (мотивационната основа на конформизма) и дълбочината на произведеното изменение (частното приемане или публичното изказване), като анализира връзката със социалната система. Системата оказва върху индивида социално влияние, „когато човек променя своето поведение индуциран от другия или групата (Kelman, 1974, p.128). Индукцията може да бъде преднамерена или не. Индуцираните изменения могат да са явни или скрити, позитивни или негативни (антиконформизъм). Авторът посочва, че за да има положителни последствия този модел, необходимо е да се премине последователно през следните три етапа: 1/активизация на целта на субекта, 2/възприемане на агента като релевантен на тази цел и 3/преобразуване на индуцираното поведение в един от предложените от агента варианти на действие. Тези три процеса може да преминат по три начина, засягащи различни страни на отношението на субекта и системата:

1/ подчинение (compliance) — интеграция в социалната система, посредством норми, правила и изисквания установени от системата. Съблюдаването на тези норми води до социално одобрение (Kelman, 1961, p.67).

2/ идентификация (identification) — усвояване на чуждото мнение (поведение), за да се „установи или закрепим удовлетворително самоопределено отношение към другия или групата” (Kelman, 1961, p.67). Идентификацията се отнася до случаите на интеграция със социалната система чрез ролевите очаквания.

3/ интернализация (internalizacion) — приемане на влиянието на агента (лицето или групата), поради конгруентността на съдържанието

на индуцираното изменение с ценностната система на субекта. Интернализацията се определя от силата на убедителност (prepotency) на новата идея, което зависи от експертността (credibility) на агента. Според Калмън тези механизми могат да действат неосъзнато — индивидът се съгласява с чуждото мнение, но не защото осъзнава социалното давление и всички последствия от несъгласието (Kelman, 1961, p.70).

Относно теорията на Калмън, която има своята убедителност, Кислер подлага на критика силното сходство на условията на подчинение и идентификация (Kiesler, 1969). Представени са и опити (Jahoda, 1969) да се допълни схемата от трите механизма на конформизма с още един, който изразява ситуация на незначим проблем, където субектът се съгласява с групата, но без да променя вътрешната си позиция (инструментален конформизъм).

Подчинението и нормативното влияние, като прояви на конформизъм са непосредствено свързани с понятието групова норма, която се определя като „дадено правило, стандарт на поведение в малката група” (Кричевский, Дубовская, 2001) или като средство и форма за социална регулация на поведението. Не е задължително нормата да се осъзнава, но тя винаги преустройва мотивационната система на субекта. В случая на нейната интериоризация, нормата действа чрез самооценката на човека.

Изводи от представения теоретичен анализ, които се вземат пред вид в настоящата работа:

1/ определението за конформизъм на което се спираме, като най-операционално е това на Ч.Кислер — „изменение на поведението и убежденията в резултат на реално или въображаемо давление на групата”

2/ използваме термина конформно поведение (като синоним на конформизъм), пред вид представянето на вариативността на конформизма и отграничаване от конформността разбираема, като черта на личността.

3/ нормативното и информационното влияние се разглеждат като причини за конформизъм, които индуцират подчинение, идентификация и интернализация.

4/ измерваните величини „конформизъм — антиконформизъм”, „независимост-неустойчивост” и техните изменения се явяват независими.

5/ ситуационните и личностни фактори на конформно поведение се разглеждат във взаимодействие, като е възможна и нелинейна зависимост.

Глава II. Проблемът за мотивацията на конформното поведение

2.1. Изследване на мотивацията в психологията

Много са теориите за мотивацията, които разглеждат различни аспекти на мотивационните явления. Но, от гледна точка на целта на настоящата работа - да се проучи взаимодействието на ситуационните и личностно-мотивационни фактори на конформното поведение, най-голям интерес представлява класификацията на Х.Хекхаузен (2003) на теориите за мотивацията, извършена от гледна точка на подходите за обяснение на поведението:

1/ обяснение въз основа на индивидуалните особености на действащите субекти — с основни представители Олпорт, Р.Кетел, Х.Айзенк, У.Макдаугъл.

2/ обяснение на поведението със ситуативните фактори, но индивидуалните различия най-често се пренебрегват (бихевиоризма и американската социална психология) - Е.Торндайк, Е.Толмън, Б.Скинър, Л.Фестингер и др.

3/ обяснение с взаимодействието на индивидуалните и ситуационни фактори. Като основатели на този подход може да се определят Х.Мъррей и К.Левин, а други представители са Дж.Аткинсън, Ж.Нютен, Макклейланд, Х.Хекхаузен, А.Бандура и др.

4/ изследване на социокултурните възможности и обстоятелства, които най-често се разглеждат, като индивидуални особености или черти на „националния характер” — Р.Баркер, Г.Камински и др.

В настоящата работа се придържахме към третия подход — поведението се управлява от система от взаимодействащи ситуационни и диспозиционални променливи.

В психологията това взаимодействие на ситуация и личност се разглежда от две основни позиции: като взаимовлияние (противостоящо на интересите) - Х.Мъррей, А.Бандура или като симбиоза (единство на интересите) - Ж.Нютен, С.Л.Рубинщайн и др.

Х.Мъррей разбира поведението като цяло (дълговременна единица), като последователност от свързани „кратковременни единици” или „епизоди” (Murray, 1938). Епизодът се разглежда като еднократно взаимодействие на личност-обкръжение. Тази неделима единица е разделена на две страни: потребност (епизод от страна на личността) и давление (ситуационната страна на епизода). На субекта от епизода му е необходимо едно, а ситуацията изисква от него друго и това противопоставяне подбужда действие, разрешаващо конфликта.

Една по-съвременна трактовка дава представителят на теорията за социалното научаване А.Бандура. Той предлага концепцията за взаимния детерменизъм обясняваща причините за поведението с

непрекъснатото взаимодействие на поведение, когнитивна сфера и ситуативни фактори.

Бандура предлага и конкретни регулационни процеси: косвено подкрепление и самоподкрепление — способността на субекта за пълноценна саморегулация. Важен фактор на тази саморегулация се явява самоефективността — осъзнаване на способността на личността да се справи със специфични ситуации. Това понятие представлява ситуационно-личностната променлива, конкретно отразяваща психологическата същност на няколко мотивационни параметри: сложността на заданието (като чисто ситуативен параметър) и увереността в своите способности (като обобщен личностен параметър). Този фактор според Бандура, определя възможния избор от дейности, нивото на положените усилия и емоции, възникнали по време на дейността и след нея. Благодарение на това високата самоефективност дава по-осезаем резултат, което способства за повишаване на нивото на самоуважение.

Един от най-важните структурни елементи на мотивацията се явяват потребностите и връзката им с поведението.

Х.Мъррей застъпва подхода разглеждащ потребностите, като целенасочени форми на поведение. Авторът класифицира всички потребности съответно на: първични и вторични или психогенни и ги подразделя по критериите обективност, осъзнатост и избягване (търсене).

В случая за нашето изследване се вземат предвид следните три потребности: от достигане (Achievement); от афилиация (Affiliation) и от автономия (Autonomy).

Мотивът се разглежда на личностно ниво, като устойчива личностна диспозиция (В.И.Ковалев, Б.А.Сосновский, Х.Хекхаузен) и може да носи както осъзнат, така и неосъзнат характер (А.Н.Леонтиев, П.Б.Якобсон, Х.Хекхаузен).

2.2. Социално-психологическа характеристика на подрастващите от ГУВ

Юношеската възраст е най-ярко изразена, като подготвителен период за социална дейност и индивидуалното самоопределяне. Основен проблем на юношата е да открие себе си, какъв ще бъде. Е.Ериксон определя тази възраст като “криза на идентичността” (Ериксон, 1996).

На този преход от детството към зрелостта, юношата се стреми да се отдели емоционално от родителите, за да разбере кой е. Осъществяването на този процес се обуславя от три фактора: от

притегателната сила на зависимостта му от външния свят, който открива за себе си и от изискванията на света към него.

Юношите преосмислят ценностните ориентации и норми, като важна роля играят значимите други, референтните групи, т.е. социума придобива голямо значение за подрастващите в тази възраст (Крейг, 2000). Характерно за този възрастов период е силната необходимост на юношата да прилича на своите приятели и да бъде приеман изцяло от тях.

Извършва се селективна приемственост, като някои норми и ценности се приемат от новото поколение, а други се отхвърлят или силно се трансформират. Така стремежът към новото противостои на стремежа към стабилност, което поражда юношеската тенденция на противопоставяне „ние срещу възрастните“, която най-ярко се реализира в юношеската субкултура (Мухина, 2001).

Докато спрямо възрастните се извършва необходимост от еманципация, то съучениците се явяват обект на афилативни потребности, проявява се стремеж към групиране.

Чрез общуването със връстниците юношата е стреми да намери статуса и идентичността си в ситуации на съревнование, което оказва силно влияние на неговото поведение и самосъзнание.

От първостепенно значение за личностното развитие в юношеската възраст се явяват следните задачи: 1/ постигане на автономия и независимост от родителите; 2/ стремеж да се сплоти, („да бъде свой“) с референтната група; 3/ формиране на идентичност и създаване на цялостна Аз-концепция (Крейг, 2000).

Глава III. Планиране, организация и провеждане на изследването

3.1. Модел на емпиричното изследване

Цел на изследване: да се разкрият особеностите на проява и устойчивост на конформното поведение през един съществен период от формирането на личността и нейното самоутвърждаване -ГУВ

Предмет на изследване: ситуационни и личностно-мотивационни фактори на конформно поведение при учениците от ГУВ.

Хипотези на изследване:

Основни хипотези:

Хипотеза1. Личностно-мотивационните фактори на конформно поведение при подрастващите, при нормативно влияние се явяват мотивите за афилиация и независимост, като тяхното действие се определя от ситуационните фактори - значимостта на решавания проблем, степента на значимост на групата оказваща влияние и от нивото на осъзнаване на влиянието на групата.

Хипотеза2. Личностно-мотивационните фактори на конформно поведение при подрастващите, при информационно влияние се явяват мотивите за достижение и независимост, чието действие зависи от ситуационните фактори - значимостта на решавания проблем, степента на осъзнатост на влиянието на групата и нивото на самоефективност по отношение на разрешаването на дадения проблем.

Задачи на изследване:

Организационно-научни задачи:

1. Да се изучи състоянието на проблема за конформизма на теоретично и експериментално ниво

2. Да се разработи мотивационен модел на конформното поведение, въз основа на който да се проследят и изследват ситуационните и личностно-мотивационни фактори за проява и устойчивост на конформно поведение при подрастващите от ГУВ.

3. Да се изгради теоретичният конструкт на изследването и да се изработи организационен план и макет на експерименталното проучване.

Научно-изследователски задачи:

1. Да се проследят особеностите, степента на изразеност и устойчивост на конформното поведение, обусловено от нормативно влияние.

2. Да се проследят особеностите, степента на изразеност и устойчивост на конформното поведение, обусловено от информационно влияние.

3. Да се разкрият взаимовръзките на конформното поведение с: ситуационните фактори - значимост на заданието, значимост на влияещата група, степен на осъзнаване на влиянието, собствената самоефективност в заданието и личностно - мотивационните фактори: мотивите за афилиация, постижение и независимост.

4. Да се разкрият гендерните специфики на конформно поведение при подрастващите.

5. Да се идентифицират ситуационните и личностни предиктори на устойчиво, конформно поведение на подрастващите.

6. Да се направят основни изводи за психологическата теория и практика след анализа на емпиричната информация.

Методически инструментариум на изследване:

Сложността на проблема и задачите изискват прилагането на комплексна методика за осигуряване на емпиричната информация:

1. Теоретичен анализ на психологическата и философска литература по темата;

2. За експерименталното установяване на проява и устойчивост на конформно поведение се използва експериментална методика, която е модификация на методиката на Р. Кратчфилд;

3. Тест - въпросник за измерване на мотивацията за афилиация (ТМА) на А.Мехрабиан, модифициран от М.Ш.Магомед —Еминов. Чрез

ТМА се диагностират двата обществени, устойчиви мотива на личността: стремеж към приемане(СП) и страх от отхвърляне (СО).

4. За определяне на мотивите за успех и несполука - Тест-въпросник МУН на А.А.Реан;

5. Модифициран въпросник на Р.Шварцер, М.Ерусалем и В.Ромек за измерване на самоефективността;

6. Списък на личностните предпочитания на А.Едуардс за изследване на мотива за независимост;

7. За оценка на значимостта на групата се прилага модифицираната методика за оценка на привлекателността и референтността на Е.В.Щедрина;

8. За определяне на значимостта на когнитивното задание и осъзнатостта на влияние е съставения Въпросник – постекспериментално интервю.

Статистически методи:

Обработката на резултатите е извършена чрез софтуера SPSS, Microsoft Excel и като са приложени следните статистически методи – корелационен, регресионен и дисперсионен анализ, параметрически и непараметрически критерии на сравнение на независимите и зависимите извадки (Стюдънт, Ман -Уитни, Уилкоксън и Кръскал Уолис).

Изследвани лица:

Общо 170 ученици от девети и десети клас от НХГ „Кирил и Методий” Благоевград, на възраст от 16 до 18 години. Изследвани са 86 момчета и 84 момичета.

Етапи на изследователската работа:

Първи етап (2012-2013г.): Анализ на психологическата, философска и методологическа литература, относно изследователския проблем. Разработка на ориентиrowъчен модел на конформното поведение. Формулиране на работни хипотези, цел и задачи на изследване, изготвяне на план на експерименталното изследване и подбор на психодиагностични методики за адекватно разрешаване на поставените изследователски задачи.

Втори етап (2013г.): Провеждане на пилотно изследване за уточнение и проверка на психодиагностичните методики.

Трети етап (2013-2014г.): Провеждане на същинското емпирично изследване.

Четвърти етап (2014-2015г.): Обработка на резултатите от емпиричното изследване, анализ и интерпретация на получените данни, формулиране на основните изводи и препоръки.

3.2.Мотивационен модел на конформно поведение при подрастващите

Въз основа на разгледаните подходи за мотивацията, анализа на конформизма, като същност, феноменология и детерминация,

отчитайки и и възрастовите особености на юношеската възраст е разработен мотивационен модел на конформното поведение на подрастващите и е извършена емпирическа проверка на този модел.

Според разгледания, съвременен атрибутивен подход на конформизма, приписването на причини за конформно поведение на другите, т.е. ситуационните фактори - намаляват конформизма; диспозиционалните - усилват конформизма. Ситуативната атрибуция е свързана с осъзнаването на влиянието на групата, а диспозиционалната - с неосъзнатото влияние на групата.

Осъзнаването на влиянието понижава общото ниво на конформизъм. Въз основа на това обстоятелство може да се предположи, че наред със силите, действащи на поведението и убежденията на субекта, съществува и сила на противодействие, обща за всичките 4 механизма на конформизма — подчинение, идентификация, интернализация и инструментален конформизъм. Изхождайки от интерпретацията на атрибутивните детерминанти на конформното поведение, като индикатори за осъзнаване на социалното влияние, може да се предположи, че тази сила на противодействие, (фактора - ФП) ще нараства с повишаване на степента на осъзнатост на социалното влияние (О) и ще варира при различните индивиди в зависимост от силата на мотива за независимост (МН), или: **$\Phi П = О \times МН$** .

Разглеждайки конформното поведение в по-широк мотивационен контекст, това предполага да „заменим” мотива в тази формула, с мотивационна тенденция, т.е. мотив актуализиран от ситуационните променливи. Доколкото се основаваме на третия подход за мотивацията (Хекхаузен, 2003), мотивационната тенденция следва да бъде функция на взаимодействащите ситуационни и личностни фактори и зависи от мотива за достижение (диспозиционалната променлива) и значимостта на заданието. Така мотивационната тенденция на съпротивление на влиянието ще се определя от следните детерминанти:

1/ в случай на нормативно влияние, силата на противодействие ще зависи от мотива за независимост (МН) - от личностното разбиране на значимостта на решавания проблем (ЗП) и от осъзнаването на социалното влияние (О) — (взаимодействие на личността и ситуацията), или: **$\Phi П = О \times ЗП \times МН$**

2/при информационното влияние, мотивацията за противодействие следва да се усилва с нарастването на актуализирания мотив за постижение на успех (МУ), при условие на изразено осъзнаване на социалното влияние (О) и значимостта на проблема (ЗП) - ситуационно-диспозиционално взаимодействие, или: **$\Phi П = О \times ЗП \times МУ$**

По този начин конформното поведение (К) ще бъде резултат от баланса на силата на влияние (ФВ) и силата на противодействие (ФП):

$$K = \Phi B - \Phi П$$

При това взаимодействие отрицателният резултат ще се явява като акт на антиконформизъм (отрицателна връзка между отговора на изпитвания и групата), а нулевият — ще означава независимост.

Каква е мотивационната база на всичките 4 процеса на конформизъм -подчинение, идентификация, инструментализация и интернализация?

Първите два процеса - подчинение и идентификация - се явяват механизми на нормативното влияние. И в двата случая индивидът е обезпокоен от социалните последствия на своето поведение. Като външни условия тук встъпват информационната обезпеченост на проблема и наличието на групова норма, чието следване се контролира. Но този контрол за 2-та механизма е различен: когато групата е незначима в емоционален, референтен смисъл, става дума за **подчинение**. Тук се разглежда не всяка една промяна на поведение или убеждение, а само тази, която е предизвикана под давление на групата. За това, като основно подкрепление в случая ще служи социалното одобрение, като стремежа за това одобрение зависи от единогодушието и размера на групата и от актуализирания мотив за афилиация (МА) на индивида. Груповата сплотеност тук не е от значение, тъй като отсъства идентификация с групата.

В случай на значимост на групата (ЗГ) за индивида (емоционална привързаност, сходство, референтност), или $ЗГ = Р + П$, като Р е референтност, а П- привлекателност (емоционална), тогава преобладаващ е механизмът на **идентификация**. Проявата на конформизъм ще зависи не само от мотива за афилиация и единогодушието на групата, но и от самата значимост на групата (ЗГ). Груповата сплотеност тук не е от значение, тъй като отсъства идентификация с групата.

По този начин, ако $K = \Phi B - \Phi П$, при двата процеса това по-конкретно може да се изрази така:

- **подчинение** - $K = (МА) - (О \times ЗП \times МН)$

- **идентификация** - $K = (МА \times (1+ЗГ)) - (О \times ЗП \times МН)$

Изразът $(1 + ЗГ)$ се дава за означаване на взаимопрехода от подчинение към идентификация и да не „изчезне” конформизма при значимост равна на нула.

Информационното влияние, съгласно модела, ще се реализира чрез процесите на инструментален конформизъм и интернализация. И за двата е характерно дефицит на информация за субекта, при

наличието на външен източник на информация и също така отсъствие на безпокойство за социалните последствия на своите действия.

В случай на незначимост на индуцираното поведение (убеждения) и отсъствието на експертен статус на групата, то изменението се извършва по механизма на **инструменталния конформизъм**. Индуцираното изменение е за постигане на някоя лична цел на индивида и следователно пряко пропорционално зависи от индивидуалния мотив за постижение (МД - като сума от мотива за успех и мотива за неуспех), но само в случай на ниска самоефективност (СЕ). Също така конформизмът пряко зависи от единодушието на групата и обратно пропорционално на самоефективността (СЕ-увереност в способността със свои сили да реши проблема): колкото по-малко като компетентен се възприема субектът, толкова по-силно ще бъде изразена тенденцията да се възползва от чуждата информация.

Самоефективността се обуславя от трудността на задачата, неяснотата на стимула и субективната увереност, като именно субективната съставляваща в крайна сметка оказва своето влияние върху конформизма.

В случай на значимост на стимула се включва процеса на **интернализация** - вграждане на ново убеждение (поведение) в системата от ценности на субекта. Следователно, тук абстрахирайки се от осъзнаването на социалния натиск, се предполага пряка зависимост на силата на влияние (ФВ) от мотива за постижение (МД), от значимостта на проблема (ЗП), а също от единодушието на групата и обратна зависимост от самоефективността (СЕ). Тези зависимости представени във формула изглеждат така:

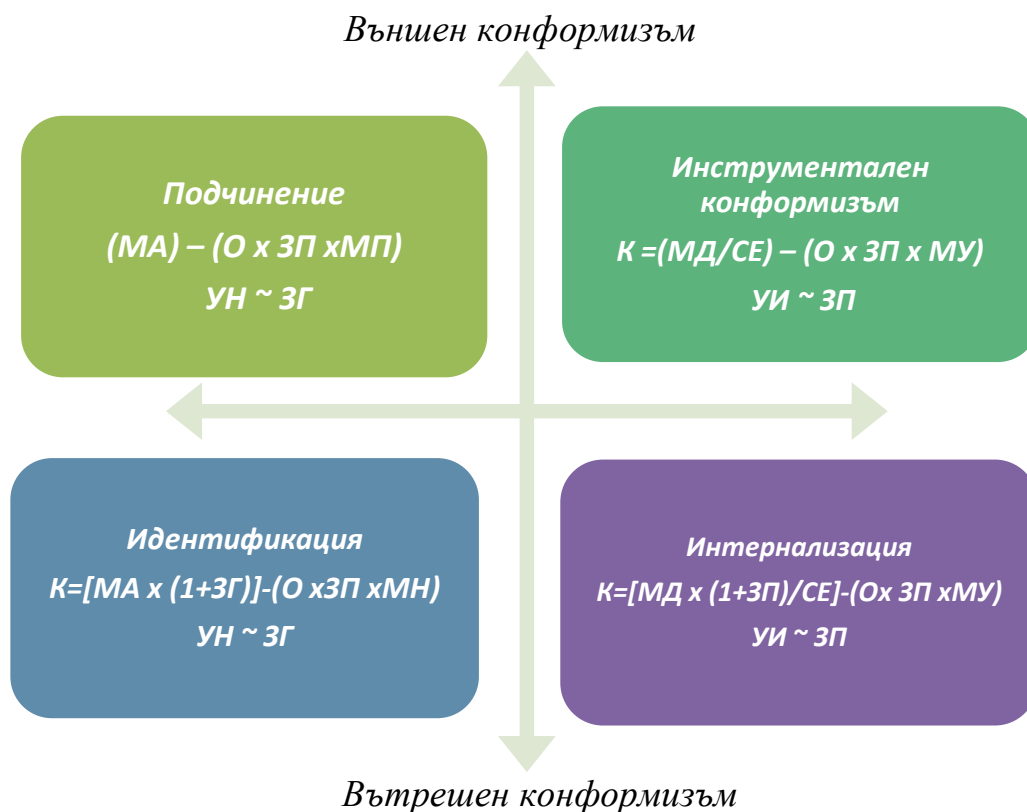
- **инструментализация:** $K = (МД / СЕ) - (О \times ЗП \times МН)$
- **интернализация:** $K = (МД \times (1+ЗП) / СЕ) - (О \times ЗП \times МН)$

Тези формули описват количествената страна на проявите на конформизма. Но за анализа на конформното поведение е необходимо да се отчете и едно друго измерение: дълбочината на предизвиканото изменение, което определя конформизма като външен (отстъпчивост), или като вътрешен (одобрение).

Свързвайки типа влияние и дълбочината на изменение се очертават 4-те типа конформно поведение: подчинение, идентификация (повърхностно и задълбочено действие на нормативното влияние), инструментален конформизъм и интернализация (външен и вътрешен резултат на информационното влияние).

Устойчивостта на действието на **нормативното влияние** (УН) е в право пропорционална зависимост от значимостта на групата (ЗГ - емоционална и ценностна) или: $УН \sim ЗГ$

В случая на **информационно влияние**, устойчивостта (УИ) би следвало в най-голяма степен да се определя от значимостта на проблема (ЗП) за субекта или: **УИ ~ ЗП**



Фигура №2: Модел на личностно-мотивационните и ситуационни фактори на конформното поведение.

Разгледаните теоретични съображения определят общата схема на експеримента. Необходимо е да се използват 2 фактора, двуфакторен план (експериментални независими променливи): типа влияние и осъзнато влияние (т.нар.акцентирано влияние). Останалите фактори на конформизма - мотив за успех, мотив за постижение, значимост на групата, значимост на проблема са независими променливи, като тяхното вариране се извършва не експериментално, а чрез разделянето на изследваните на групи с висока и ниска изразеност на признака.

Разглеждайки факторите на нормативно влияние, ситуацията изглежда така: Субектът, обезпокоен от социалните последствия в тази ситуация, не осъзнаващ груповия натиск като фактор на зависимост на личността му - в случай, че групата е значима за него в емоционален (привлекателност) и ценностно-нормативен (референтност) смисъл - ще се придържа към груповата норма, толкова по-често, колкото по-високо актуализиран е мотивът за афилиация. В случай на осъзнаване на

влиянието, този механизъм в известна степен би отслабнал, но все така остава забележим, за това хипотезата е приложима за ситуации на нормативно влияние като цяло (включително и за акцентирано и неакцентирано нормативно влияние).

По-точно, тези съображения се формулират в следните **работни хипотези**:

Работна хипотеза 1: Честотата на конформно поведение, предизвикано от нормативно влияние би била, толкова по-висока, колкото по-силен е мотивът за афилиация — при условие на висока значимост на групата.

В случай на акцентирано влияние се включва още и механизмът на силата на противодействие, свързан с мотивацията за независимост, съвместно съществуващ с афилативния механизъм на силата на влияние:

Работна хипотеза 2: В ситуация на акцентирано нормативно влияние, конформизмът би бил, толкова по-нисък, колкото по-висок е мотивът за независимост, при условие на високо ниво на осъзнаване на влиянието на групата и висока значимост на проблема.

Мотивационният модел на конформното поведение предполага, че силата на изменение, предизвикано от нормативното влияние се определя от значимостта на групата:

Работна хипотеза 3: Устойчивостта на конформното поведение индуцирано от нормативно влияние би била, толкова по-висока, колкото по-изразена е значимостта на групата за изследваните.

За информационното влияние може да се предположат следните зависимости. При ситуация на неакцентирано влияние (субективно преживявана, като ниска самоефективност отнасяща се до даденото задание), това би подбудило към възползване от чужда информация (конформно поведение), в толкова по-голяма степен, колкото по-заинтересован е субектът от правилното решение на заданието (мотивът за достижение е сбора от мотива за успех и мотива за избягване на неуспеха - Хекхаузен, 2003). Така работните хипотези са следните:

Работна хипотеза 4: В ситуация на информационно влияние (без явното осъзнаване на това влияние) при условие на ниска самоефективност по отношение на изпълняваното задание, конформизмът би бил, толкова по-висок, колкото по-висок е мотивът за достижение на изследваното лице.

Когато информационното влияние стане **осъзнато** този механизъм се изравнява. Тогава са възможни два варианта на детерминация:

Работна хипотеза 5а: В ситуация на акцентирано информационно влияние, конформизмът би бил, толкова по-нисък, колкото по-висок е мотивът за независимост, при условие на високо ниво на осъзнаване на влиянието на групата и високата значимост на проблема.

Работна хипотеза 5б: В ситуация на акцентирано информационно влияние, конформизмът би бил, толкова по-нисък, колкото по-висок е мотивът за успех, при условие на високо ниво на осъзнаване на влиянието на групата и висока значимост на проблема.

Другото измерение на конформизма - неговата устойчивост, при информационното влияние следва да се определя в най-голяма степен от значимостта на проблема, решим за субекта според неговата личностна система от ценности, дотолкова, доколкото само в този случай е възможна интернализация. Или хипотезата е:

Работна хипотеза 6: Устойчивостта на конформното поведение, индуцирано от информационно влияние би била, толкова по-висока, колкото по-изразена е значимостта на решавания проблем за изследваното лице.

3.3. Организация на експерименталното изследване

Цялото експериментално изследване протича на три етапа:

На първия етап се провежда предварително измерване на отговорите на изследваните лица, да се получат чистите отговори неповлияни от социалното въздействие.

Следващият, втори етап се провежда след 15-20 дена (за да се избегне самоконформизъм от верността на своите първоначални отговори). Представят се същите задания, но вече в друг порядък, на друга бланка за отговори, където вече са отбелязани „отговорите на другите изследвани” т.е. тези на подставената група или вниманието се акцентира към чуждите отговори. По този начин получаваме два типа отговори на изследваните – чисти и под влияние. При това въпросите също са два типа: провокиращи конформизъм (всички чужди отговори са еднакви и неправилни) и неутрални (достатъчно адекватно отразяващи реалните предпочитания на класа, но при това не единообразни).

С тези две тестирания се установява условието, посочено в хипотезите 2, 5а и 5б за осъзнато и неосъзнато влияние. Условието за осъзнаване и неосъзнаване на влиянието се различава по инструкциите.

Статистически погледнато емпирическата трактовка е следната:

- Конформизъм се установява при висока положителна корелация на отговора на изследваното лице и групата, при условие, че е налице висока отрицателна корелация между първоначалния отговор и последващия;

- Антиконформизъм — при висока отрицателна корелация на отговора на изследвания и отговора на групата, при условие на висока отрицателна корелация на първоначалния и последващия отговор ;

- Независимост - при висока положителна корелация между първоначалния отговор и този, който е под влияние на групата, при нулева корелация на двата типа отговори;

- Неустойчивост — при висока отрицателна корелация на първоначалния и последващия отговор, при нулева корелация на собствения отговор и отговора на групата.

Следващият, трети етап на изследване се провежда след 1 месец и е за проверка на устойчивостта на промяна на мнението на изследваните. Устойчивостта на конформното поведение се разчита по отношението на числото на изменените позиции към числото на конформните отговори.

Експерименталното изследване обхваща общо 170 изследвани лица от IX и X клас, от които 70 ученика са подложени на неакцентирано влияние (информационно и нормативно), 80 са подложени на акцентирано влияние, с помощта на описаната инструкция, а 20 ученика са включени в контролна група за проверка на представената методика за измерване на конформизма. Така изследването се провежда в квазиекспериментален двуфакторен план - 2x2 и при варирането на 2 независими променливи.

Изследването включва и допълнителна проверка на методиката за измерване на конформизма. Учениците от контролната група (20 ученика от X клас) отговарят на въпросите за индукция на нормативното и информационното влияние на два етапа, но в случая на втория етап е без наличие на чужди фалшиви отговори, т.е. отговорите също се нанасят в таблица, но в нея има само една колонка — тази за отговора на изследваното лице.

Предположената, значимо по-малка средна честота на грешките в тази контролна група, сравнена с резултатите в експерименталната група, следва да служи като доказателство за това, че в експерименталната група се измерва именно честотата на конформните отговори.

Глава IV. Анализ и интерпретация на резултатите

4.1. Резултати от пилотния експеримент

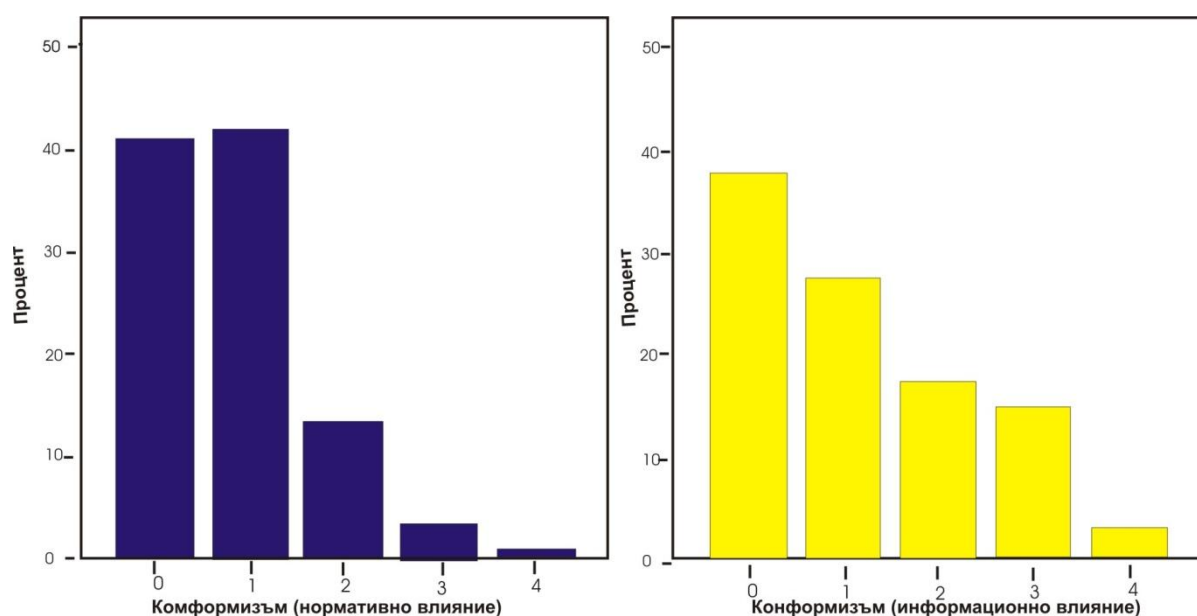
Основна цел на пилотното изследване е подбора, проверката, уточняването на методите на изследване, както и да се провери доколко е обосновано приложението на използваната методика за измерване на конформното поведение.

От резултатите на проведеното пилотно изследване може да се направят следните заключения:

1/ честотата на променените отговори на изследваните на провокиращите въпроси в контролната група е значимо по-висока, както честота на изменение на неутралните въпроси, така и честотата на изменение на провокиращите въпроси, във връзка, с което първата честота може да се счита индикатор за изразено конформно поведение на изследваните.

Таблица №2: Средна честота (в проценти) на промяна на отговорите на изследваните на неутралните и провокиращи въпроси.

	Неутрални въпроси	Провокиращи въпроси
Нормативно влияние	8,3%	16,4%
Информац. влияние	12,4%	24,5%



Фигура №3: Диаграма на разпределението на абсолютната честота на конформизъм при нормативно и информационно влияние (максимум 5 конформни отговора).

Аналогични резултати се получават и ако разделим данните по експерименталния признак акцентирано влияние:

Таблица №3: Сравнение на средните честоти на неустойчивост и конформизъм.

		Неустойчивост	Конформизъм
Нормативно влияние	неакцентирано	8,2%	13,2%
	акцентирано	8,4%	19,0%
Информационно влияние	неакцентирано	12,2%	22,2%
	акцентирано	12,6%	25,0%

От тези данни се налага извода, че конформизъм се наблюдава в експеримента значимо по-често, отколкото неустойчивост (според посочената трактовка).

2/ идентифицирани са ключови въпроси-индикатори на методиките за измерване на степента на осъзнатост на влиянието, значимостта на когнитивното задание и самоефективността.

3/ предложен и предварително валидализиран е алтернативен способ за обработка на въпросника за мотивация за успех на А.А.Реан.

4.2. Ситуационни и личностно-мотивационни фактори на конформно поведение на подрастващите при нормативно влияние на училищния клас

В този параграф се представя емпирическата проверка на следните хипотезите (работни хипотези 1, 2 и 3) отнасящи се до действието на нормативното влияние:

От резултатите на проведения, цялостен анализ на нормативното влияние, може да се направят следните изводи:

Извод 1: Средната честота на конформизъм в настоящото изследване съставлява 16,3%, което в голяма степен съвпада с данните от съвременните изследвания.

Таблица №7: Разпределение на средната честота на отговорите на изследваните на II-я етап на изследване

	Неакц.норм.влияние		Акцент.норм.влияние	
	Сред. чест.	%пок.еднокр.	Сред. чест.	%пок.еднокр.
Конформизъм	13,2%	51,8%	19,1%	64,6%
Неустойчивост	8,2%	37,5%	8,3%	38,5%
Антиконформизъм	3,9%	19,6%	5,8%	24,6%

Проверката на 1-та хипотеза показва, че съществува интегрална взаимовръзка с мотива за афилиация, но се наблюдава рядко (интересуващия ни коефициент на корелация на конформизма и общия мотив за афилиация $r=0,15$ е незначим, дори на ниво 10%). Като цяло това съответства на класическите резултати.

Таблица № 8: Корелация на конформизъм и мотив за афилиация (по Мехрабиан : СП-стремеж към приемане и СО-страх от отхвърляне, общия МА и разликата СП и СО)

		Стремеж към приемане	Страх от отхвърляне	Общ мотив за афилиация	Различ. СП и СО
Конформизъм (нормативно влияние)%	Коеф. на корелация-Спирмън	,023	,129	,147	-,088
	Значимост (2-стран)	,803	,158	,108	,338
	N	121	121	121	121

Но, според 1-та експериментална хипотеза, зависимост се определя само при условие на висока значимост на групата (сбора от референтността и привлекателността). В тази връзка се анализира връзката на конформизма със значимостта на групата.

Резултатите от корелационния анализ показаха, че значимостта на групата за подрастващите, като цяло не е свързана с конформизма предизвикан от нормативното влияние на класа: $r = - 0.02$.

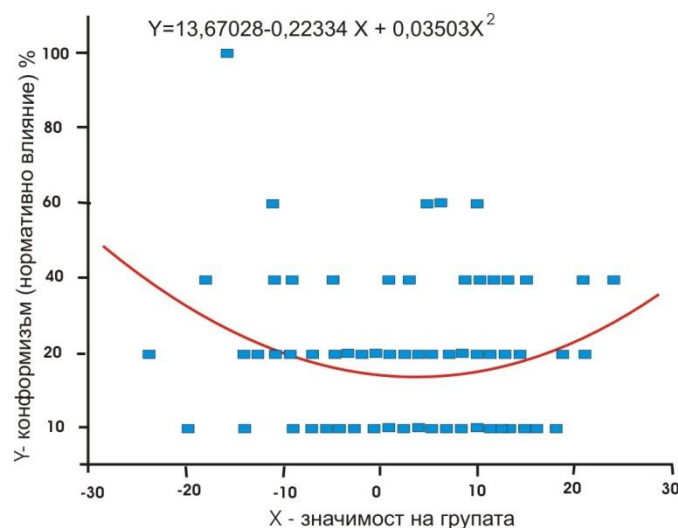
Таблица №9: Корелационни връзки между конформизъм и значимост на групата

		Привлекателност на групата	Референтност на групата	Значимост на групата
Конформизъм (нормативно влияние) %	Коефициент на корелация по Спирмън	-,093	,048	-,017
	Значимост (2- стр)	,313	,601	,857
	N	120	120	120

Нито един от коефициентите не дава съмнение за отсъствие на каквато и да е зависимост.

Колкото е по-значима (привлекателна и референтна) е групата за индивида, толкова с по-голяма ефективност ще въздейства нормативното влияние на тази група върху него.

Регресионният анализ на възможната криволинейна връзка на конформизма и сумарната значимост на групата, показва, че съществува квадратична връзка на променливите – регресията като цяло е значима ($p = 0,03$).



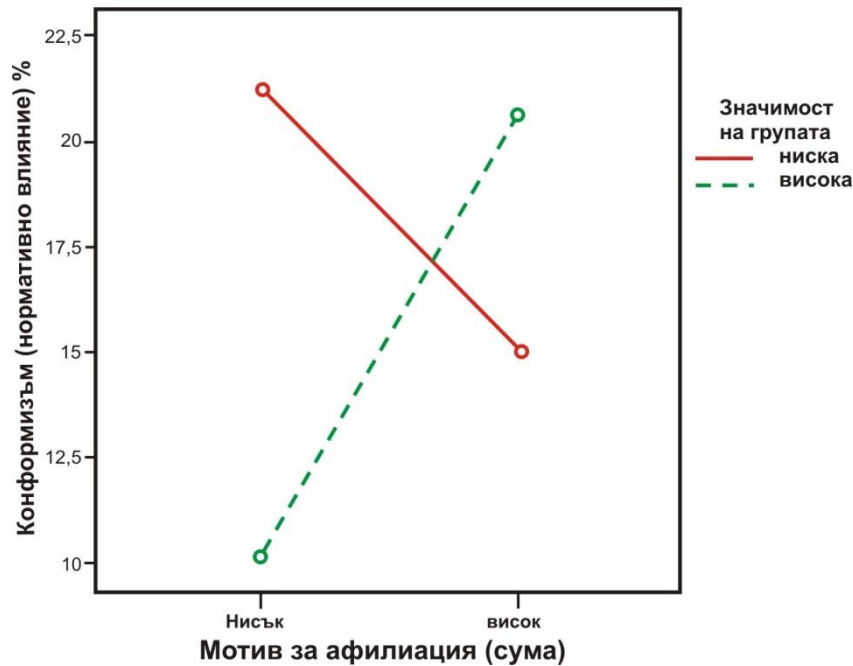
Фигура №4: Регресионен анализ на връзката значимост на групата и конформизъм (нормативно влияние) - квадратична зависимост

Извод 2: Нивото на конформизъм на изследваните е най-високо в случаите на висока положителна и висока отрицателна значимост на класа, а най-ниско при средна значимост (безразличие) — фигура №4

Освен това, конформизъм бе отчетен в условията на неосъзнато и осъзнато нормативно влияние.

Резултатите показват, че значимостта на групата в най-голяма степен влияе на конформизма в случай на осъзнаване на груповото влияние. Но връзката на конформизма с привлекателността е най-силна в случаите на неосъзнато влияние. В случаите на референтност характерът на взаимовръзката като цяло е еквивалентен на този на сумарната значимост на групата. Трябва да се отбележи, че високата привлекателност оказва по-малко мотивиращо действие, отколкото високата референтност.

Какво е влиянието на взаимодействащите ситуационни и личностни променливи (значимост на групата и мотива за афилиация) при проявите на конформизъм, показва проведения двуфакторен дисперсионен анализ, с който се установява, че налице е взаимодействие; статистическите показатели го потвърждават: $F = 6.047$, $p = 0.015$ ($n = 120$).



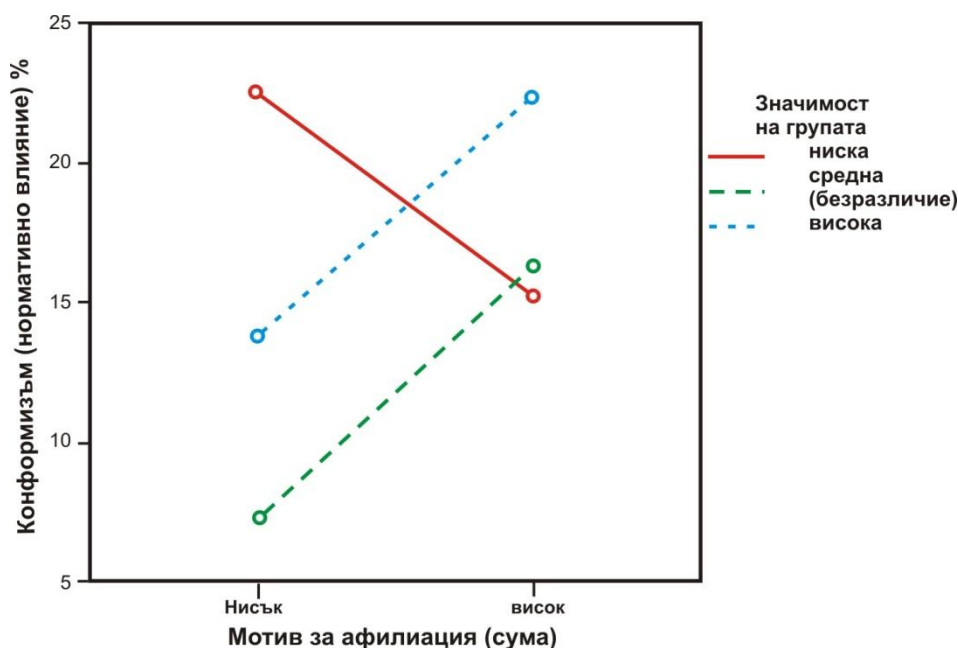
Фигура №8: Влияние на взаимодействащите фактори мотива за афилиация, значимостта на групата и величината на конформизъм

Разликата в честотата на конформизъм между високото и ниско ниво на мотива за афилиация при висока значимост на групата е значима, съгласно критериите на Ман-Уитни и Стюдънт: $p=0,015$ и съответно $0,021$. Това дава основание за напълно потвърждаване на издигнатата хипотеза 1:

Извод 3: Хипотеза 1 се потвърждава, т.е. в условията на висока (положителна) значимост на групата, се наблюдава конформизъм, толкова по-често, колкото по-високо е нивото на общия мотив за афилиация — (фигура №8).

Но в случай на ниска значимост на групата тази зависимост, неочаквано се превръща в противоположна: най-висок конформизъм демонстрират подрастващите с нисък сумарен мотив за афилиация - т.е. и стремеж към приемане и страх от отхвърляне са минимални.

Ако разделим изследваните по критерия значимост на групата (по проценти) на 3 групи, получават се следните резултати:



Фигура №9: Взаимовръзка на конформизма със значимостта на групата и мотива за афилиация.

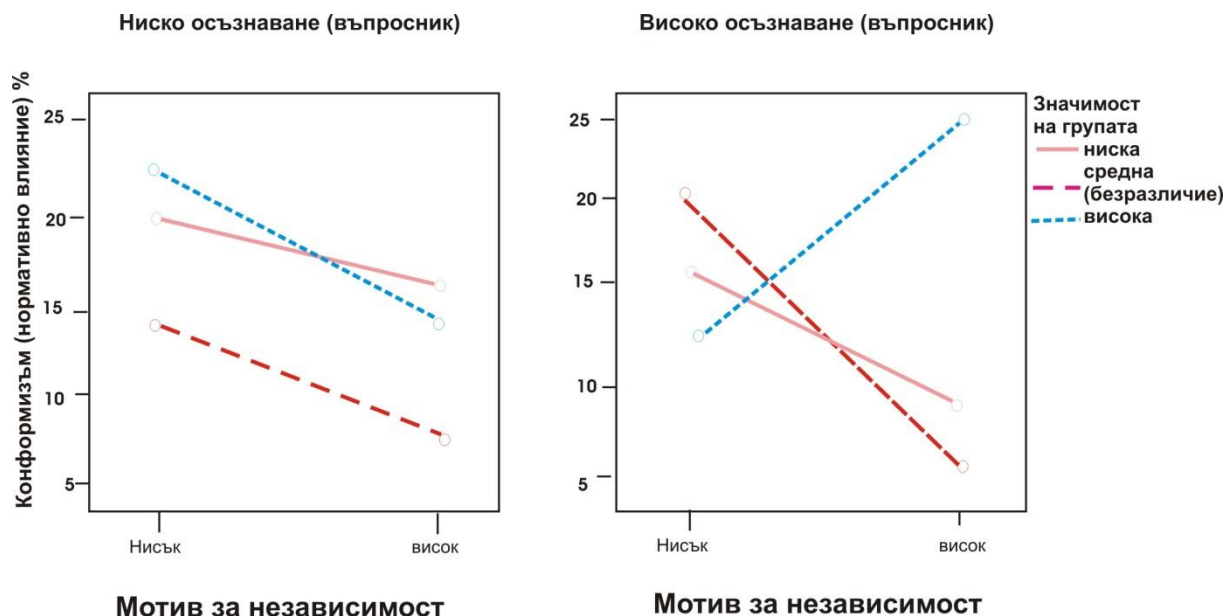
Анализът показва, че изследваните лица с безразлично отношение към групата (средна значимост), също така се конформират с групата толкова по-често, колкото по-висок е техният индивидуален мотив за афилиация.

Извод 4: При ниска (отрицателна) значимост се наблюдава конформизъм, толкова по-често, колкото по-ниско е нивото на общия мотив за афилиация (фигура №8 и фигура №9).

Следващата, 2-ра хипотеза, е свързана с изследването на мотивационната природа на силите на противодействие на нормативното влияние на групата.

При проведения корелационен анализ на връзката на конформизма и мотива за независимост се получиха незначими резултати: $r = -0,05$. Но дисперсионен анализ на връзката на конформизма с нивото на осъзнаване и мотива за независимост показва, че най-голямо противодействие на влиянието на мотива за независимост се оказва, именно в случая на неосъзнато влияние на класа - в този случай конформизма съставлява 8,7% (при средно 16,3%), а не при осъзнато влияние, както се предполага в хипотезата.

За нормативното влияние, при анализа на силата на съпротивление на давлението е включена и значимостта на класа:



Фигура №15: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма с нивото на осъзнаване, значимостта на групата и мотива за независимост.

При такъв подход хипотезата се оказва почти напълно потвърдена – с едно изключение: мотивът за независимост най-много, рязко намалява конформизма на изследваните, именно в случая на осъзнато влияние, но като необходимо условие за това се явява безразличието по отношение на групата.

Извод 5: Хипотеза 2 частично се потвърди: при високо ниво на осъзнаване на влиянието на класа и средно ниво на значимост на класа (безразличие), нивото на конформизъм е толкова по-ниско, т.е. силата на съпротивление е толкова по-висока, колкото по-изразен е мотивът за независимост (по Мъррей) — Фигура №15-2.

За проверката на 6-та хипотеза, относно връзката между устойчивостта на конформното поведение и значимостта на групата, бе използван корелационен анализ по Спирмън, при което се получиха следните резултати:

Таблица №10: Взаимовръзка на устойчивостта на конформизма с значимостта на групата

		Привлекат. на групата	Референтност на групата	Значимост на групата
Устойч. на конф. пов. (нормат. влияние)	Коефициент на корелация	-,091	-,172	-,131
	Знач.(2-стран.)	,544	,247	,380
	N	47	47	47

Както е видно от таблицата, предложената хипотеза не се потвърждава в даденото изследване. Повечето показатели също не показват значима взаимовръзка с устойчивостта на конформизъм.

Единствено изключение от тези незначими зависимости се явява мотивът за афилиация, по-скоро стремежът към приемане, по Мехрабиан (Хекхаузен, 2003). Тук коефициентът на корелация е достатъчно висок, значим и при това отрицателен:

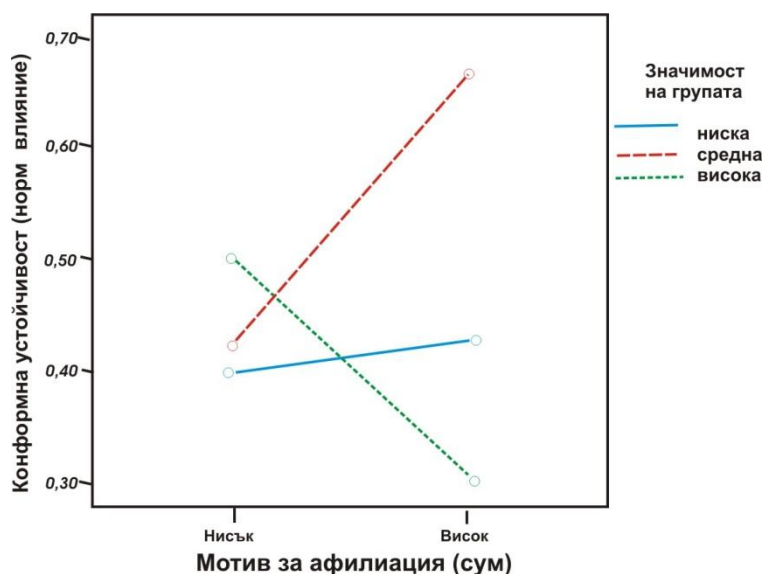
Таблица №11: Взаимовръзка между устойчивост на конформизма и мотива за афилиация.

		Стремеж към приемане	Страх от отхвърляне	Общ мотив за афилиация	Разл. СП и СО
Устойч. на кон. пов. (норм. вл.)	Коефициент на корелация	-,363*	,100	-,095	-,255
	Знач. (2-стр)	,012	,503	,523	,083
	N	47	47	47	47

* Корелацията е значима на ниво 0,05 (2-странна)

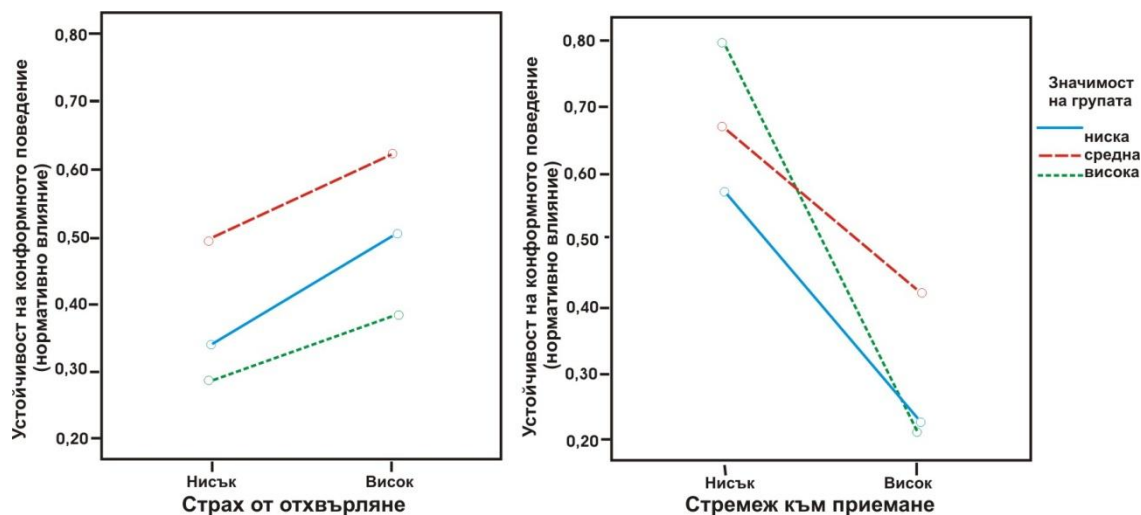
Най-голяма устойчивост на конформно поведение показват подрастващите с нисък стремеж към приемане.

Проведеният дисперсионен анализ на връзката устойчивост на конформизма с променливите значимост на групата и мотив за афилиация, показва най-голяма устойчивост при подрастващите със средна значимост на групата и висок мотив за афилиация, а най-малка - при условие на висока значимост на групата и висок мотив на афилиация:



Фигура №12: Дисперсионен анализ на връзката устойчивост на конформизма с променливите - значимост на групата и мотив за афилиация.

Корелационният анализ показва значима връзка не със сумарния мотив, а само с неговия позитивен критерий (стремеж към приемане), за това бе проведен също дисперсионен анализ по отношение на променливите страх от отхвърляне и стремеж към приемане:



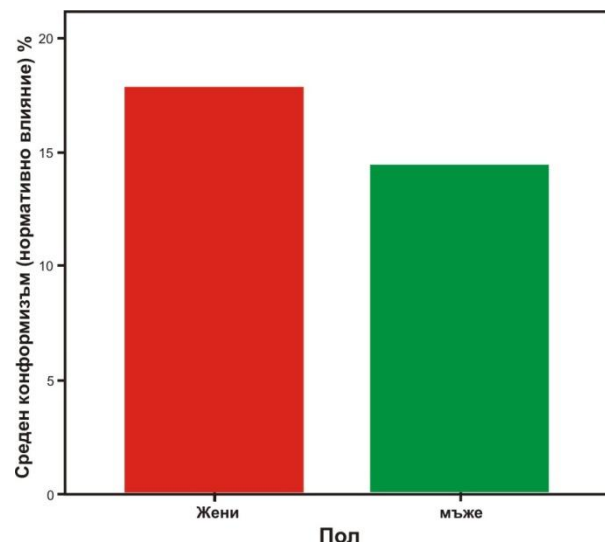
Фигура13: Дисперсионен анализ на връзката устойчивост на конформизма с променливите значимост на групата и съставляващите на мотива за афилиация (СО и СП).

Най-голяма устойчивост (0,83) се наблюдава при висока значимост на класа, с нисък стремеж към приемане и висок страх от отхвърляне, а най-малка устойчивост (0,10) - при висока значимост на класа, висок стремеж към приемане и нисък страх от отхвърляне.

По този начин, устойчивостта на конформното поведение се определя от отрицателна афилативна мотивация, а не от позитивни очаквания.

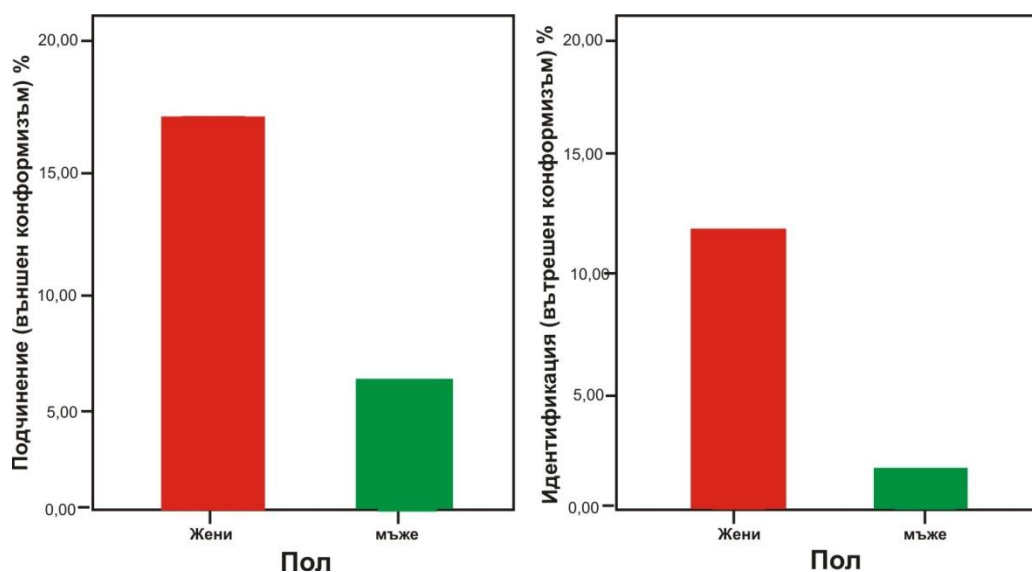
Извод 6 : Хипотеза 3 не се потвърди, но предварително може да се твърди, че устойчивостта на конформизма е най-висока при високо ниво на значимост на групата и ниско ниво на надежда за позитивна афилиация (висок страх от отхвърляне и нисък стремеж към приемане) - Фигура №12 .

Извод 7: Средно най-голям конформизъм се наблюдава при момичетата (Фигура №16).



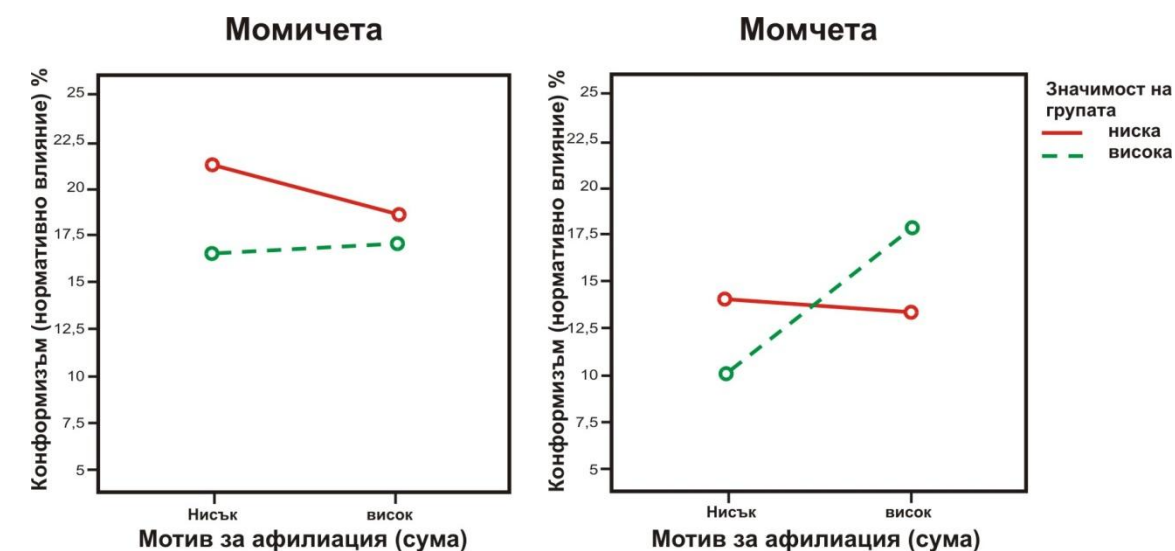
Фигура16: Показатели на конформизма (нормативно влияние) в зависимост от пола на изследваните лица:

Извод 8: Преобладаваща е тенденцията на подчинение и на идентификация, при това значително по-голямо при момичетата (приблизително 2 пъти), отколкото при момчетата (Фигура17.)



Фигура17: Взаимовръзката подчинение и идентификация в зависимост от пола на изследваните.

Извод 9: При момичетата в най-голяма степен се прояви ефекта на висок конформизъм в условия на ниска значимост на групата и нисък мотив за афилиация (Фигура18).



Фигура 18: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма със значимостта на групата и мотива за афилиация по полов признак.

4.3. Ситуационни и личностно-мотивационни фактори на конформно поведение на подрастващите, предизвикано от информационно влияние

В този параграф се представя емпиричната проверка на работните хипотези (хипотеза 4, 5а, 5б и 6) отнасящи се до действието на информационното влияние.

Получените статическите данни показаха, че средната абсолютна честота на верните отговори е 11.1 ± 2.1 от 16 възможни (т.е. 69.6%) максимален брой точки – 16, и минимален – 6.

При провокиращите въпроси бяха включени такива, на които най-голям процент от тестваните са отговорили правилно (от 65% до 100%) и при които имаше най-малък брой пропуски и корекции.

В резултат на влиянието на подставената група (представена като «студенти от IV курс»), средната честота на конформизма съставлява 23.75%. Броят на изследваните, които са показали конформизъм поне веднъж е 62%. Всичко това, създаде добра възможност за проверка на основната хипотеза на изследването.

Четвъртата експериментална хипотеза се отнася само за ситуация на неакцентирано (неосъзнато) информационно влияние. За по-пълнен анализ се провери нейната приложимост към общата извадка, включваща изследваните, които бяха подложени както на неакцентирано, така и на акцентирано (осъзнато) информационно влияние.

Налице е и тенденция на слаба, положителна връзка на конформизма със самоефективността, т.е. малко по-голям конформизъм е характерен

имено за уверените в своите сили ученици. Все пак, това е само тенденция, която не позволява да се правят никакви твърдения и изводи.

Какво показва корелационния анализ на взаимовръзката на указаните променливи, но в ситуация на неакцентирано (неосъзнато) влияние (по Спирмън) може да се проследи от таблицата:

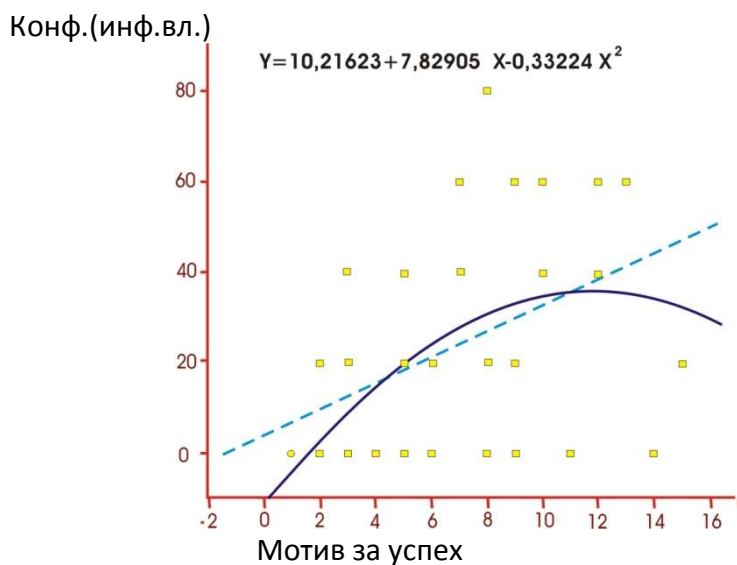
Таблица13: Корелационни връзки на конформизма с мотива за постигане на успех, мотива за избягване на неуспех и самоефективността при неакцентирано влияние.

		Мотив за успех	Мотив за неусп.	Самоефективност
Конформ.(инф.вл.)	Коеф. на корел.	-,109	,099	,175
	Значимост(2стр.)	,559	,596	,193
	N	31	31	57
Антиконформиз.(информ.вл.) %	Коеф. на корел.	-,068	-,216	,199
	Значимост(2стр.)	,717	,242	,141
	N	31	31	56

** Корелацията е значима на ниво 0.01 (2 - странна)

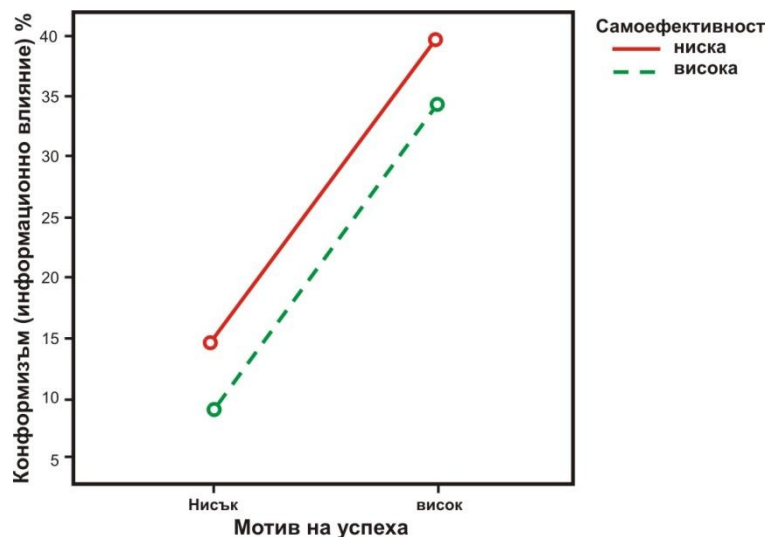
Очевидно е, че хипотеза 4 на изследването, може да се разглежда като предварително потвърдена (като се изключва самоефективността).

Регресионният анализ показва, че с нарастването на мотива, конформизмът практически не се променя.



Фигура №19: Регресионен анализ на взаимовръзката на конформизма с мотива за успех (неакцентирано влияние).

Пряка проверка на хипотеза 4 се извърши с помощта на дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма, с мотива за успех и самоефективността.



Фигура20: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма с мотива за успех и самоефективността (неакцентирано влияние).

Конформизмът се увеличава не само с увеличаването на мотива за успех, но и с намаляването на самоефективността - въпреки положителната корелация на последния с конформизма.

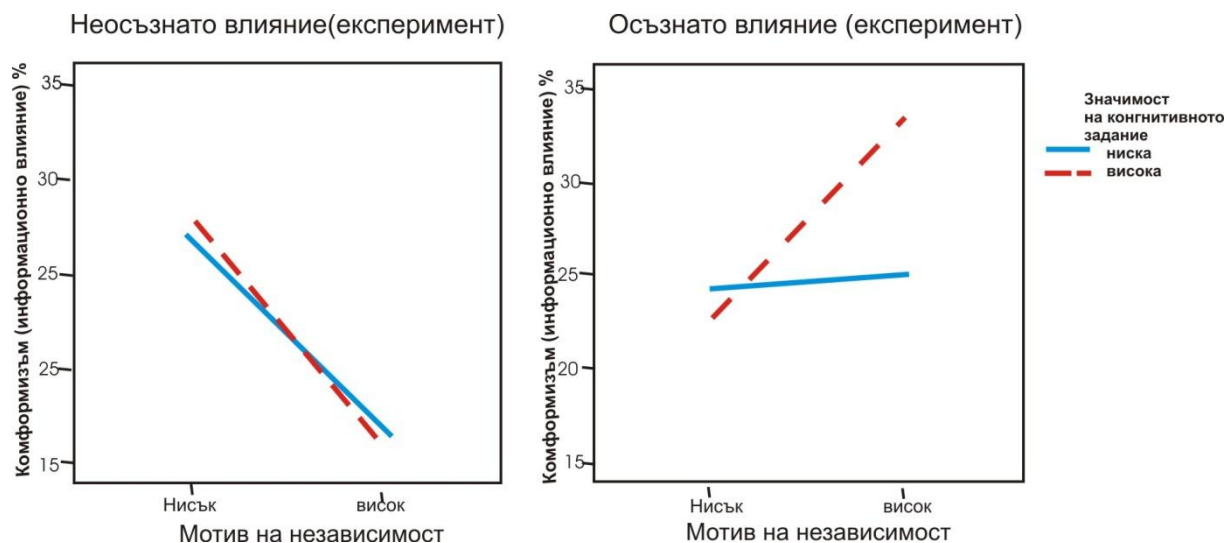
И въпреки, че взаимодействието на променливите в графиката липсва, хипотеза 4 статически е значима: $p = 0,004$.

Необходимо е да се отбележи, че самоефективността се явява индикатор за състояние на неувереност, неопределеност, преживявана от субекта и в тази връзка, високата самоефективност може да се тълкува като ниска субективна неопределеност, по отношение на когнитивните задачи, а ниската самоефективност - като висока степен на неопределеност.

Относно хипотеза 5а, в качеството на индикатори за обозначаване степента на осъзнатост използваме последователно, едно след друго и експерименталното условие (инструкцията) и бала от въпросника.

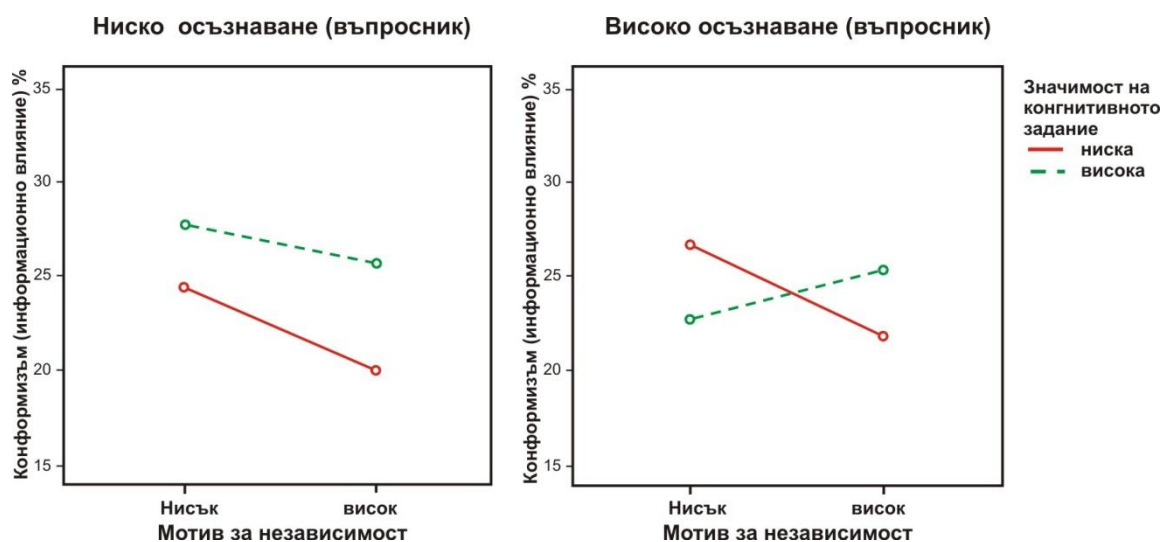
Корелационният анализ, също както и в случая на нормативно влияние показва, че по-силна е отрицателната корелация на конформизма с мотива за независимост, въпреки предположенията, такава се наблюдава именно в случая на неакцентирано, а не на акцентирано влияние. Сам по себе си, този факт поставя под въпрос възможността за потвърждение на хипотеза 5, за което е необходима пълна проверка – с използване на 3 факторния дисперсионен анализ.

При извършения дисперсионен анализ на факторите на осъзнаване, (експеримента), на мотива за независимост и значимостта на задачата не се наблюдава никаква значима зависимост на конформизма от тези фактори и техните комбинаторни взаимодействия. Освен това е видна слабата (незначима) тенденция към обратния ефект – намаляване на конформизма при условие на неакцентирано, а не осъзнато влияние:



Фигура №22: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма с осъзнатостта на влиянието (експеримента), значимостта на задачата и мотива за независимост.

Аналогични (и дори още по-слаби) зависимости се получават, ако, като индикатор за степента на осъзнаване се използва показателят от въпросника:



Фигура №23: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма с осъзнаване на влиянието (въпросник), значимостта на задачата и мотива за независимост

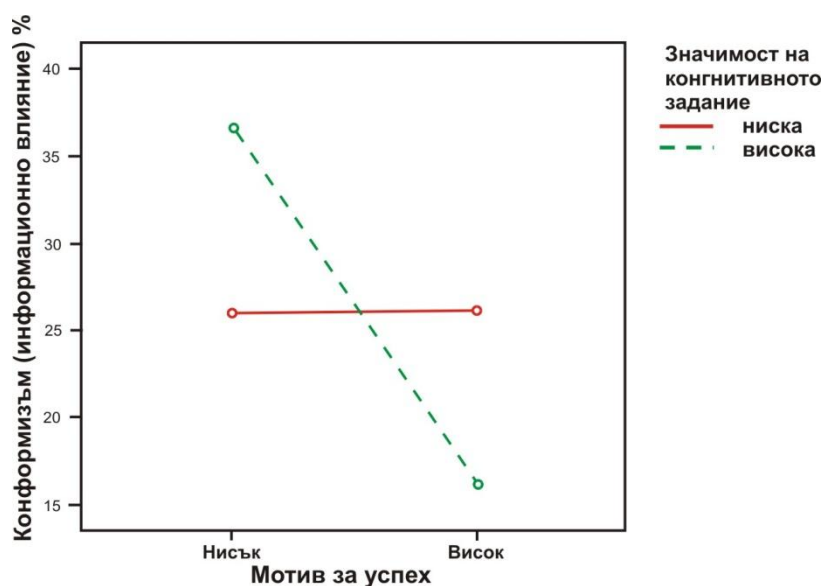
От проведения анализ може да се заключи, че няма строги потвърждения за доказване на хипотеза 5а.

Какво се установи по посока на алтернативната хипотеза – 5б за предполагаемата връзка на нисък конформизъм и висок мотив за успех, в случая на осъзнато влияние и значимост на задачата:

Таблица №14: Корелационна връзка на конформизма с мотива за успех, осъзнатостта на влиянието и значимостта на когнитивното задание при акцентирано влияние.

		Мотив за успех	Осъзнатост- (въпросника)	Значимост на когнит. задание
Конформизъм (информ. влияние)	Коефициент на корелация	-,071	,035	,031
	Значимост (2 стр.)	,568	,777	,798
	N	68	68	69

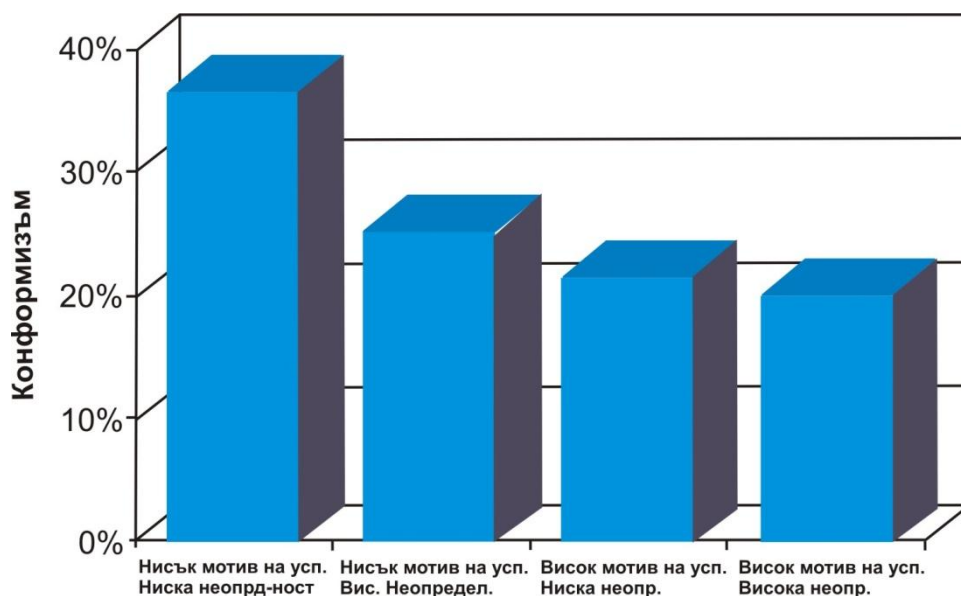
Не е установена никаква устойчива връзка на променливите, поотделно. Въпреки това, в хипотезата отрицателната връзка на конформизма с мотива се обуславя от осъзнаването на влиянието и значимостта на проблема. Това твърдение е проверено чрез дисперсионния анализ на тези променливи:



Фигура №24: Дисперсионен анализ на взаимовръзката на конформизма със значимостта на заданието и мотива за успех (акцентирано влияние).

Хипотеза **5б** се потвърждава по очевиден начин: при акцентирано влияние и значимост на заданието, при учениците с високо ниво на мотива за успех, конформизмът е по-нисък 2,3 пъти, отколкото при немотивираните ученици. В случай на незначима задача, мотивът не оказва подобно действие. А в случая на неакцентирано влияние, конформизмът винаги нараства с нарастване на мотива.

Каква е зависимостта на конформизма с мотивационното състояние "мотив за успех - субективна неопределеност" може да се проследи на хистограмата:



Фигура№25:Взаимовръзка на конформизма (неакцентирано информационно влияние) и променливата «мотив за успех – субективна неопределеност».

Колкото по-силно е изразено мотивационното състояние «мотив за успех-субективна неопределеност», толкова по-малко се наблюдава конформизъм.

С други думи, в случай на акцентирано влияние повече конформни отговори са дали учениците с висока самоефективност, но с ниска мотивация за постижение. Минимален конформизъм в този случай се наблюдава при голям стремеж да изпълнят правилно задачата и висока субективна неопределеност. Това противодействие на акцентираното влияние, може да се нарече «ефект на бумеранга», подобен на този, който е разкрит от Л.Фестингер (2000). По този начин, изразеността на мотива за успех и самоефективността обуславят различни тенденции в реакцията на подрастващите, под влиянието на групата, в зависимост от осъзнатостта на даденото влияние.

Получените резултати могат да се тълкуват в съответствие с теорията за когнитивния дисонанс на Л.Фестингер (2000), което дава възможност да се идентифицират шест, взаимовлияещи се когнитивни елементи, чието съчетание поражда комбинация от консонанс или дисонанс (Фигура№26).

Смисловите нюанси, отразени в картината на взаимодействието на когнициите, *при първата група* при неакцентирано влияние, мотивът за успех в комбинация с ниска самоефективност са консонансни на индуцирания отговор и води до висок конформизъм (експерименталния резултат е 40% от средната честота на конформизма).

При втория случай – субектът е уверен в своите сили и при това е слабо мотивиран, индуцираният отговор и експертност, които са по-малко, се обезценяват. В крайна сметка, конформизмът е минимален (в експеримента е 8%).

В третия случай се разкрива «ефекта на бумеранга». Ниската самоефективност, в ситуация на давление и присъстващото в същото време желание самостоятелно да се реши проблема по-добре от другите, довеждат към възприемане на ситуацията като предизвикателство – максимално да се съсредоточи върху намирането на правилното решение, без да обръща внимание на всички подсказвания. Подобна комбинация от когниции води именно до намаляване на конформизма (20% в експеримента – малко под средното).

Четвъртият случай е най-сложният. Тук се акцентира на възможността да се използва подсказаното, което макар и толкова явно се възприема (при липса на мотив за самостоятелен успех) като средство за поддържане на високо мнение за своята ефективност. Това означава, че конформизмът в това съчетание на когниции ще бъде достатъчно висок (действително, в експеримента средната стойност е 36%).

От обсъждането на предположенията, свързани с действието на силите на съпротивление, може да се счита хипотеза **5б** за доказана.

Шестата хипотеза се отнася до зависимостта на устойчивостта на конформизма от значимостта на задачата.

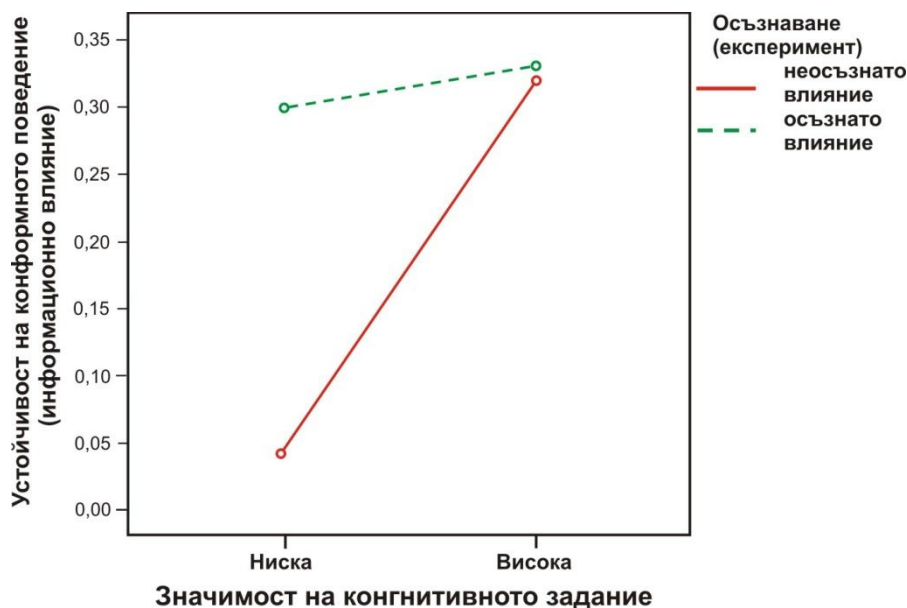
По аналогия с нормативното влияние, включихме в списъка на проверяваните променливите не само значимостта на задачата, но също така и мотива за успех, мотива за неуспех и самоефективността.

При непараметричния корелационен анализ (по Спирмен), не се откриха никакви значими взаимовръзки.

Проведеният корелационен анализ, отделно за ситуация на акцентирано и неакцентирано влияние, показва, че в случая на акцентирано влияние нито една от променливите не се корелира с устойчивостта на информационния конформизъм, докато за неакцентираното влияние резултатите показаха частично потвърждение на шестата хипотеза.

Установи се и не по-малко силна положителна корелационна връзка между устойчивостта и самоефективността.

Каква е връзката на устойчивостта на конформизма и значимостта на заданието, в зависимост от експерименталното акцентирано внимание може да се проследи на графиката:

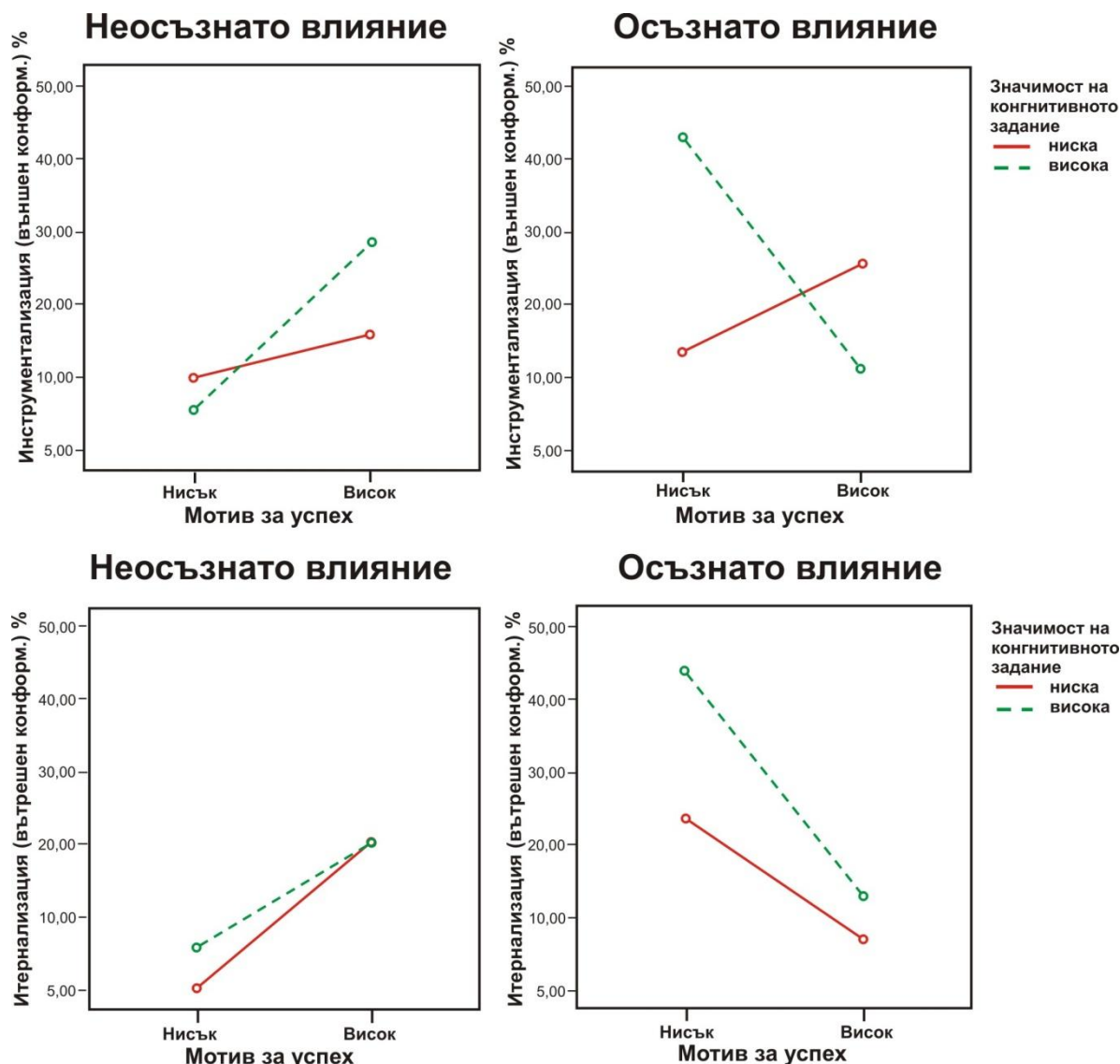


Фигура №27: Взаимовръзка между устойчивостта на конформизма и значимостта на заданието, в зависимост от степента на осъзнаване (експеримент).

Извода е, че устойчивостта на действието на неакцентираното информационно влияние е, толкова по-силна, колкото по-висока е степента на значимост на решавания проблем.

В случая на акцентирано влияние, подобни взаимовръзки не се наблюдават. Следователно в ситуация на акцентирано влияние, хипотеза 6 не се потвърждава.

При измерването на устойчивостта, експериментално се разграничиха двата вида информационен конформизъм - инструментализация и интернализация.

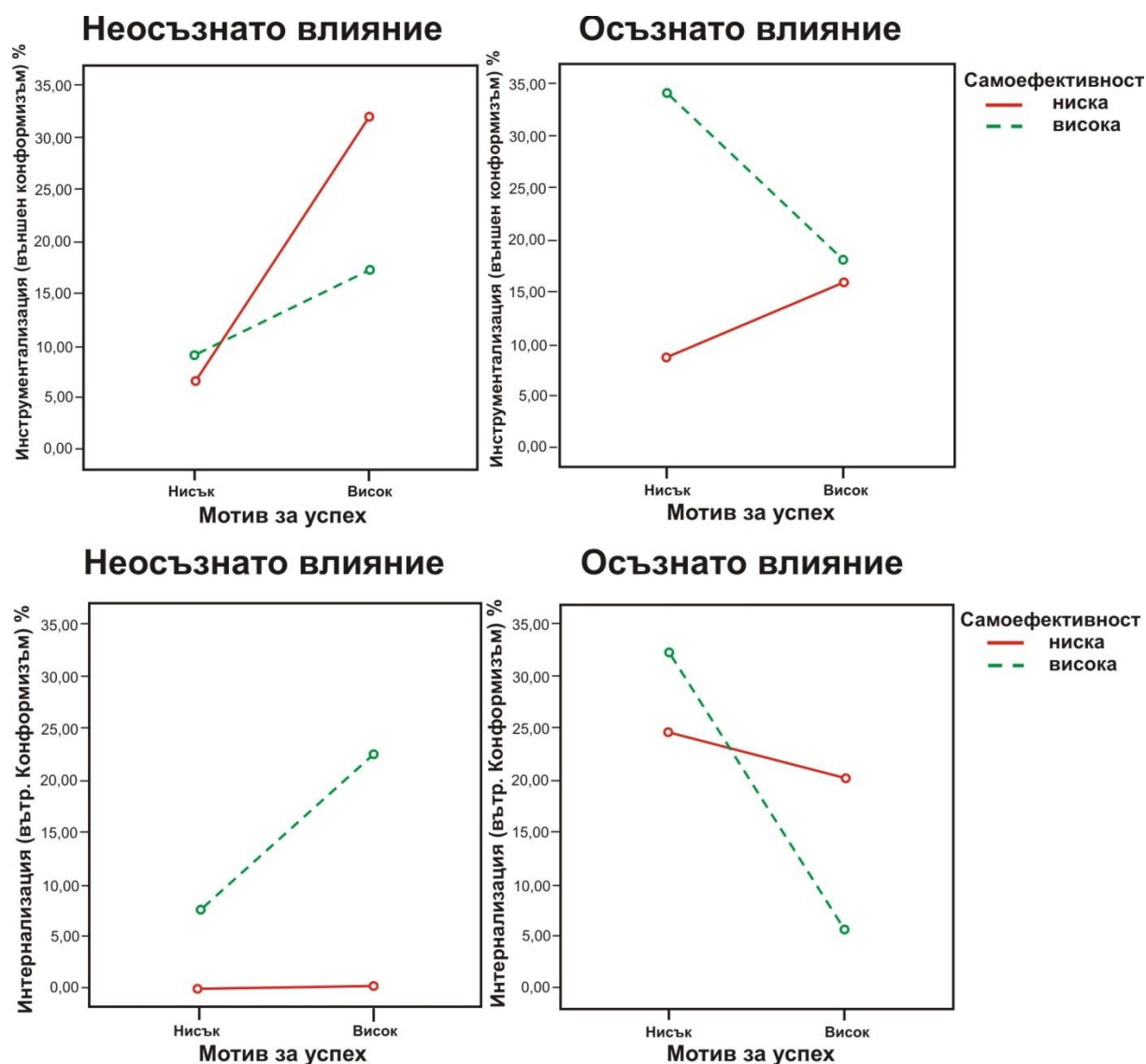


Фигура №29: Дисперсионен анализ на инструментализацията, интернализацията, осъзнаването на влиянието, значимостта на задачата и мотива за успех.

Анализът показва, че единствената принципна разлика на инструментализацията и интернализацията се явява тяхната противоположна зависимост от мотива за успех, в случай на ниска значимост на заданието и при осъзнаване на влиянието. Но разликите не са значителни, следователно може да се говори само за тенденция.

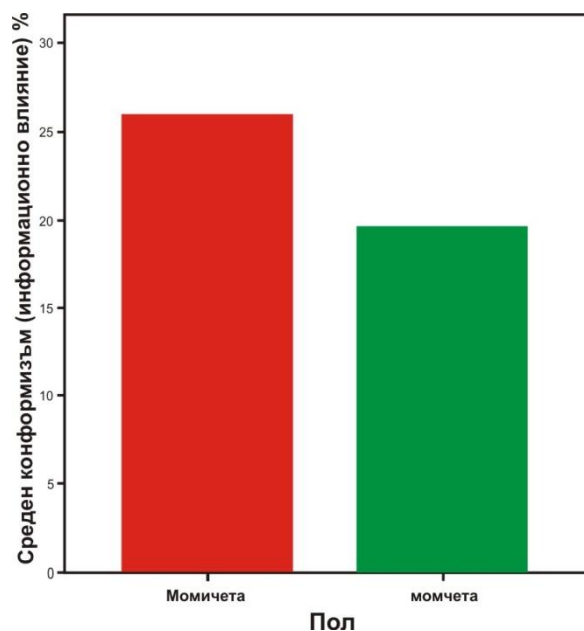
Главната разлика на процесите инструментализация и интернализация, е липсата на връзка на интернализацията с мотива за успех, в случай на ниска самоефективност (неакцентирано влияние).

В случая на неакцентирано информационно влияние, конформизмът се явява инструментализация:



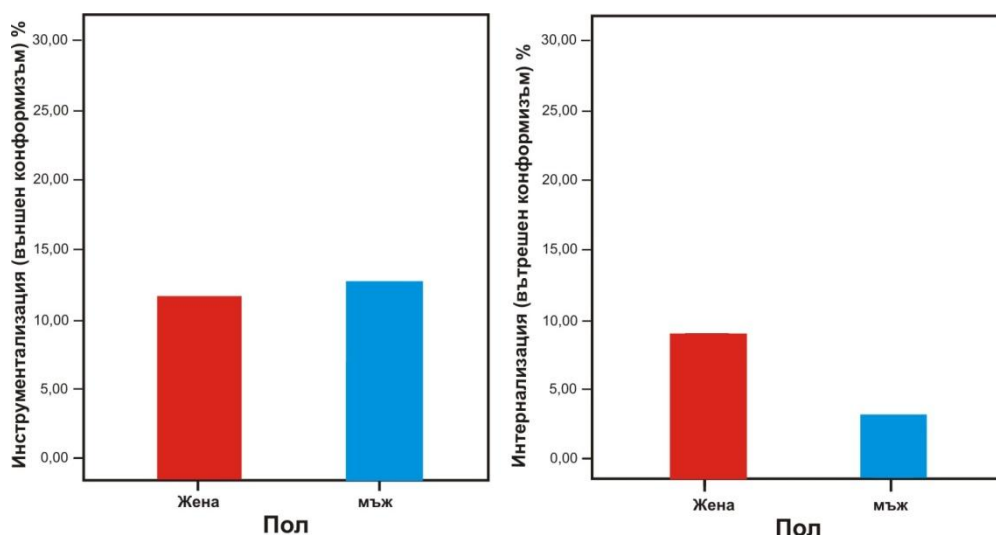
Фигура №30: Дисперсионен анализ на инструментализация и интернализация, осъзнаване на влиянието, самоефективност и мотив за успех.

За анализа на процесите на информационното влияние, бе проведено и сравнение на резултатите по полов признак.



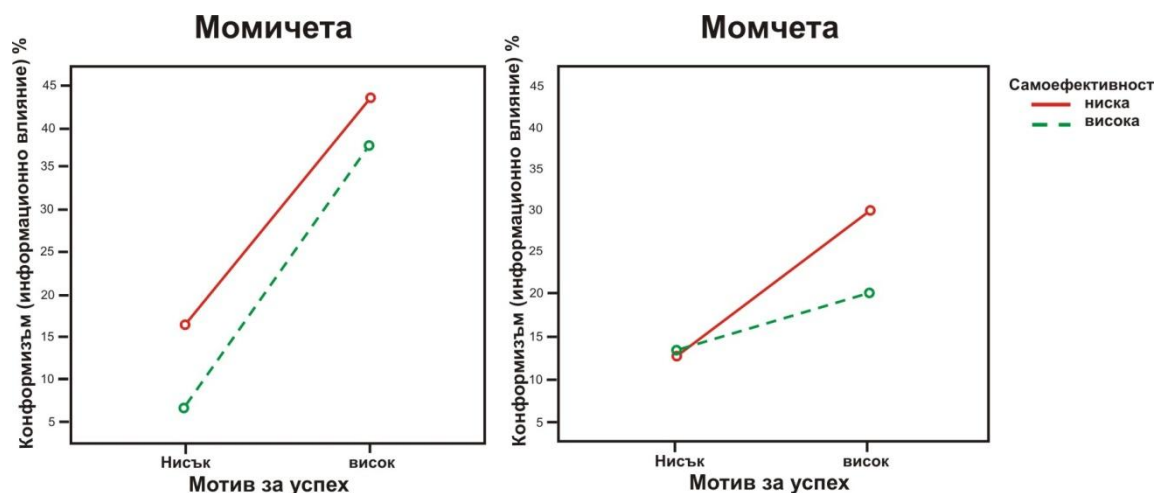
Фигура№31:Показатели на конформизма (информационно влияние), в зависимост от пола на изследваните лица.

Изявена е тенденция към по-голям конформизъм при момичетата в сравнение с момчетата, като основно е инструментализация (Фигура№31и Фигура№32).



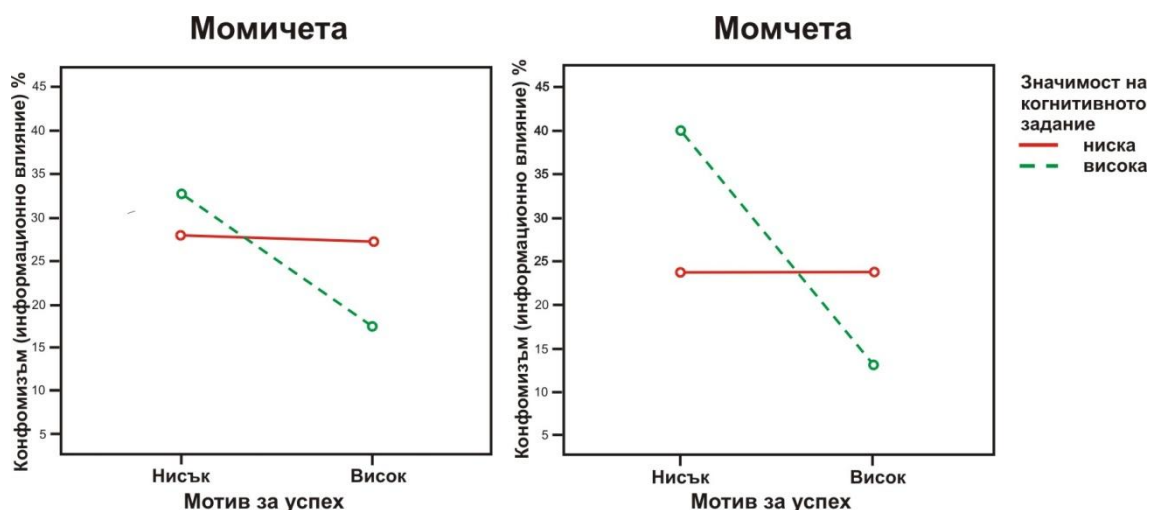
Фигура№32:Показатели на инструментализация и интернализация в зависимост от пола на изследваните лица.

Освен това при момичетата, връзката на конформизма с мотива за успех и самоефективността е по-изразена, отколкото при момчетата.



Фигура №33: Връзката на конформизма с мотива за успех и самоефективността (неакцентирано влияние) в зависимост от пола.

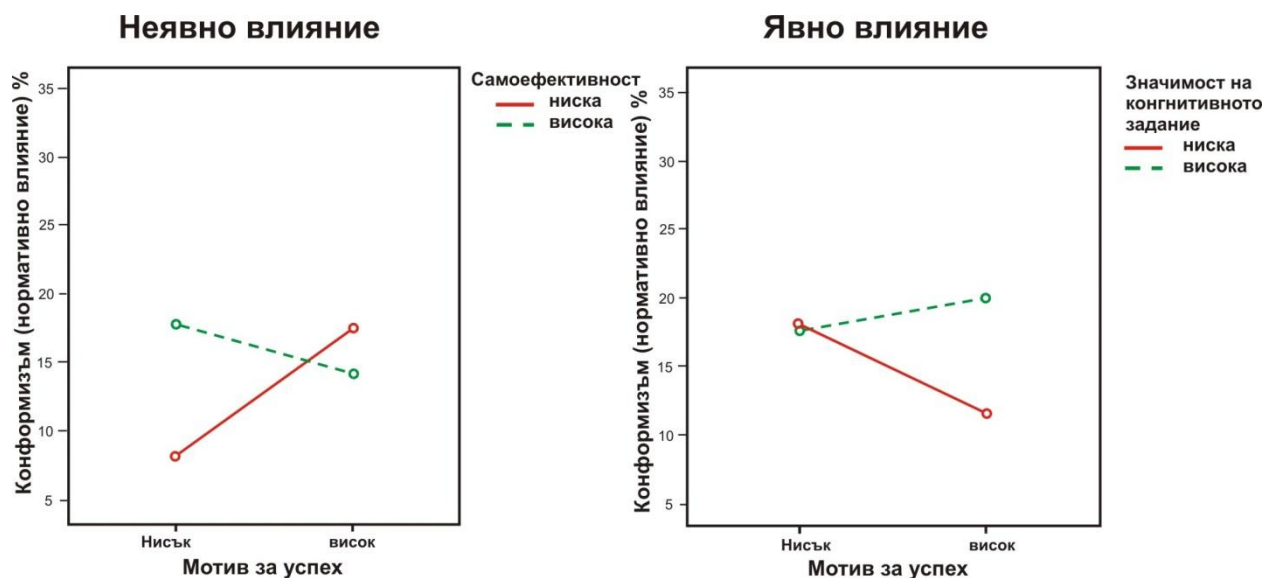
По отношение на връзката на конформизма с мотива за успех и значимостта на заданието при акцентирано влияние, принципни разлики по полов признак няма, като конформизмът намалява с ръста на мотива за успех, не само в случай на висока значимост на заданието, но и при ниска значимост.



Фигура №34: Връзка на конформизма, с мотива за успех и значимостта на заданието (акцентирано влияние) в зависимост от пола.

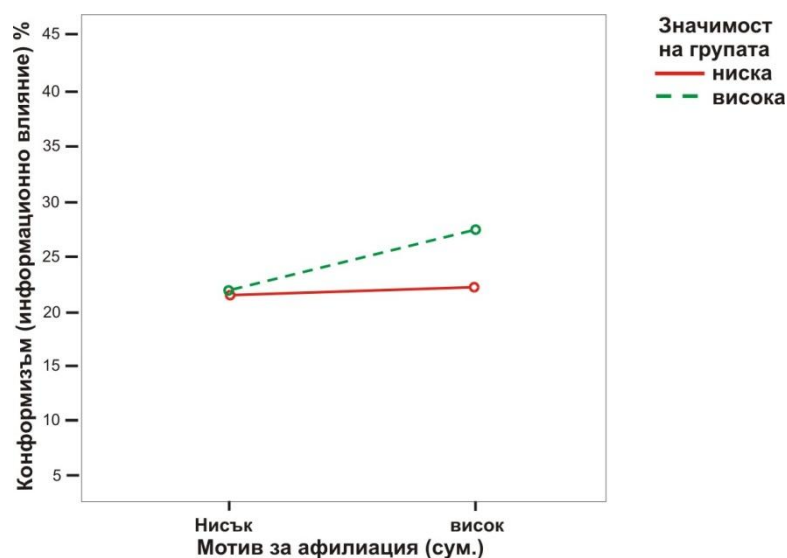
При кръстосаният анализ на мотивационните фактори, за нормативния и информационния конформизъм се установи, че проявата на конформно поведение от информационен тип не е свързана с проявата на конформизъм от нормативен тип: тези два типа конформно поведение имат разнороден мотивационен характер (Фигура №35 и №36).

При връзката на нормативния конформизъм с мотива за успех и самоефективността при неакцентирано влияние и с мотива за успех и значимостта на заданието при акцентирано влияние, не се наблюдават никакви значими връзки:



Фигура №35: Връзка на конформизма с мотива за успех

Проверен бе също така и обратния ефект – влиянието на афилиативните фактори и значимостта на групата при информационния конформизъм. Установи се, че афилиативните механизми «не работят» в ситуацията на информационно влияние (значимостта на влиянието на фактора мотив за афилиация е 0.523, за значимостта на групата също така 0.523, за общите фактори и тяхното взаимодействие 0.722 – т.е. пълна липса на връзки).



Фигура №36: Връзка на конформизма с мотива за афилиация.

Устойчивостта на различните типове конформизъм обикновено корелират отрицателно: $r = - 0,24$, което наистина е незначимо. Устойчивостта на действието на нормативното влияние показва отрицателна връзка със стремежа към приемане (положителната компонента на общия мотив за афилиация): $r = - 0,36$ ($p < 0.05$), но в случая на информационно влияние $r = + 0,17$ (незначимо).

От своя страна, устойчивостта на информационното (неакцентирано) влияние е положително свързана със значимостта на задачата ($r = + 0,47$, $p < 0.05$), докато в случая на нормативно влияние, както неакцентирано, така и акцентирано, корелация почти липсва: $r = - 0,13$ и съответно $r = - 0,15$ (и двете незначими).

Заклучение

От получените резултати от проведеното изследване могат да се направят следните изводи и обобщения:

1. Конформното поведение на подрастващите може да бъде описано посредством предложения мотивационен модел на личностно-мотивационните и ситуационни фактори, определящи четирите вида конформизъм - подчинение, идентификация, инструментализация и интернализация.

2. Средната честота на конформизма, отчетена в експеримента (16,3%) е значимо по-голяма от честотата на фактите в контролните процедури, което в голяма степен съвпада със съвременните изследвания, но е по-малка от резултатите в класическите експерименти, което показва общо спадане на нивото на конформизъм.

3. При конформизма от информационен тип основният мотив е мотивът за постижение на успех. Субектът, с изявен мотив за успех, без осъзнаване на влиянието приема чуждата информация, но само за момента, без да се помни дълго. Но при осъзнаване на външното влияние и висок стремеж към успех, при значимост на заданието, субектът ще се стреми самостоятелно да намери решението, без да прибегва до използване на чуждата информация.

4. Конформизмът от нормативен тип се определя от мотива за афилиация. В условия на висока (положителна) значимост на групата, се наблюдава конформизъм, толкова по-често, колкото по-високо е нивото на общия мотив за афилиация. При подрастващите оценяващи ниско значимостта на групата и със слаба афилативна мотивация, също демонстрират високо ниво на конформизъм.

5. Устойчивостта на конформно поведение се определя като цяло от значимостта на източника пораждащ този конформизъм. В случая на информационно (неакцентирано) влияние, това е значимостта на проблема, а при нормативното влияние това е значимостта на групата (но при условие на ниско ниво на стремеж към приемане).

6. Проявата на конформно поведение от информационен тип не е свързано с проявата на конформизъм от нормативен тип. Тези два типа конформно поведение имат различен мотивационен характер. Тази констатация се разминава с диспозиционалния подход в разглеждането на конформните явления на Р.Кетел и др., който предполага, че съществува личностна черта „конформност” изразяваща се във висока склонност към конформизъм, в която и да е социална ситуация и при всеки тип социално влияние.

7. Получените данни за мотивацията на конформното поведение, могат да се вземат предвид при разработката на психолого-педагогическите програми за оптимизация на нивото на конформизъм изхождайки от

целите и задачите на образователния процес, програма за тренингови занятия за развиване на способности и умения за адекватен отговор на социалното влияние, за интериоризация на моралните норми, както и за самостоятелно изпълнение на заданията от подрастващите от ГУВ.

Приноси

Теоретически:

1. Разкриване на явлението конформизъм през един от най-сложните етапи в развитието и утвърждаването на личността;
2. Проучване на проявите и особеностите на конформното поведение при ученици и характерът на формите и механизмите на поведение, които те избират за тяхното реализиране;
3. Проучване на мотивационните тенденции в приемането на социалното влияние;

Научни:

1. Изтраден е концептуален и емпиричен модел на личностно-мотивационните и ситуационни фактори на конформното поведение;
2. Съставена е методика за измерване на проявата и устойчивостта на конформното поведение при подрастващите от ГУВ;
3. Получени са експериментални данни за взаимовръзката на конформизма от информационен тип с мотива за успех при ниско ниво на осъзнаване на влиянието;
4. Уточнени са условията за взаимовръзката на конформното поведение с мотива за афилиация;
5. Идентифицирани са предикторите на устойчиво конформно поведение от информационен и нормативен тип.

Практически:

Получените резултати могат да служат за целите на процеса на образование и възпитание, като се разработят психолого-педагогически програми за оптимизация на нивото на конформизъм и способности за адекватен и самостоятелен избор .

Публикации

1. Ванчева, Й. (2014). Конформизмът на личността в съвременните условия на глобализиращия се свят. Сб. Известия на СУ. т.27. Изд. Съюз на учените, Сливен, с.139.

2. Стоянова, С. Й. Ванчева. (2014). Конформистки нагласи и нарцистични личностни особености. Годишник по психология. бр.5, УИ ЮЗУ „Н.Рилски” Благоевград, с.125

3. Ванчева, Й. (2013). Конформизъм на подрастващите при нормативно влияние на групата от съученици. Сб. Психологията – традиции и перспективи. Научна конференция с международно участие. т.1., УИ.ЮЗУ ”Н.Рилски” Благоевград, с.222

4. Ванчева, Й. (2010). Психологически особености на уверената и неуверената личност. Годишник по психология. бр.1. УИ.ЮЗУ ”Н.Рилски” Благоевград, с.423.

5. Ванчева, Й., Н.Вирмозелова. (2008). Типовете междуличностни отношения и потребността от приемане изразена чрез мотива за афилиация при подрастващите. Н.сп. Психологическа мисъл. бр.5, с.74. УИ.ЮЗУ ”Н.Рилски” Благоевград, с.74.

6. Ванчева, Й. (2006). Социално-психическа адаптация и мотив за афилиация при подрастващите. Сб. Личност, социална среда, активност. III-та Национална конференция с международно участие. УИ.ЮЗУ ”Н.Рилски” Благоевград, с.450.

7. Ванчева, Й. (2006). Социално влияние, конформизъм и потребност от приемане при юношите. Сб. Активност и адаптация на личността в условията на промени. т.1. Унив.изд. „Св.Климент Охридски” София, с.275.

8. Ванчева, Й. (2005). Социална адаптация и конформни нагласи при юношите. Сб. Научна конференция с международно участие. т.6. Изд. Съюз на учените, Ст.Загора, с.65

9. Ванчева, Й., Р.Манчева. (2005). Влияние на референтната група за формиране на конформни и конфликтни нагласи при юношите. Сб. Приложна психология и социална практика. Унив.изд-во ВСУ „Черноризец Храбър” Варна, с.198

10. Ванчева, Й. (2004). Конформизмът и децата. Сп. Обществено възпитание, кн.1, с.4.

11. Ванчева, Й. (2003). Особенности на конформизма и конформното поведение и необходимостта от неговото изучаване при юношите. Сб. Теоретико-приложни аспекти на психологията. Унив.изд-во ”Н.Рилски” Благоевград, с.26.

12. Ванчева, Й. (2002). Конформизъм и психотерапевтично въздействие. Национална конференция по психология ”Актуални проблеми на психологията на прага на третото хилядолетие”. УИ.ЮЗУ ”Н.Рилски” Благоевград.

