

**КОНФОРМИРАЊЕ: КОГА И ЗОШТО СЕ ПОЈАВУВА*****Кратка содржина***

*Конформирањето е една од најраспространетите форми на социјално влијание. Тоа се случува кога луѓето ги менуваат своите мисли и постапки поради подлегнување на реален или на замислен притисок од другите или поради придржување до одредени социјални или групни норми. Во овој труд се изложени најзначајните пристапи во неговото определување и истражување. При разгледувањето на причините за појавата на конформирањето, идентификувани се два вида мотивациски антецеденти: потребата да се биде точен и потребата да се биде прифатен. Овие потреби во голема мера ја определуваат природата на конформирањето и резултираат со квалитативно различни вида социјално влијание: информациско и нормативно влијание. Исто така, утврдено е дека веројатноста на појавата на конформирањето зависи и од повеќе ситуациjsки и индивидуални фактори.*

***Клучни зборови:* КОНФОРМИРАЊЕ, ИНФОРМАЦИСКО ВЛИЈАНИЕ, НОРМАТИВНО ВЛИЈАНИЕ**

Постојаната упатеност на луѓето едни кон други создава безброј можности за нивно меѓусебно влијание. Тоа влијание се случува секојдневно, во разни животни контексти и толку е често што луѓето понекогаш и не се свесни дека се изложени на влијанието на другите или, пак, дека тие се обидуваат да влијаат врз другите. Но, изложеноста на нечие влијание не значи дека тоа секогаш резултира со некаков ефект. Секое настојување за влијание врз другите, без оглед на изворот, природата и интензитетот на влијанието, не може да се смета за социјално влијание. За да може да се говори за постоење на социјално влијание, мора да се случи и некаква промена во нечие однесување, која е определена од постапките, ставовите или од чувствата на другите. Социјалното влијание може да биде манифестирано на различни начини и да биде повеќе или помалку отворено или прикриено, свесно или несвесно, формално или неформално. Тоа, исто така, може да има важна улога во многу форми на

социјалната интеракција, на пример, во водството, групното одлучување, просоцијалното однесување, агресивното однесување, дискриминацијата и сл. Имајќи предвид дека во сите животни периоди луѓето се развиваат и осмислуваат себеси преку другите, социјалното влијание некогаш може да го забрза развојот и да ги помести луѓето од негативните навики кон попозитивни насоки и да создаде услови за нови можни промени. Другпат може да го забави развојот на човековите потенцијали и да предизвика огорченост и конфликти.

Несомнено е дека социјалното влијание претставува важен механизам на социјалниот живот на луѓето и токму поради тоа одамна побудило интересирање кај социјалните психолози за систематско проучување на неговите модалитети и ефекти. Во рамките на овие проучувања, вниманието на истражувачите, главно, било сосредоточено кон особеностите на три форми на социјално влијание: *конформирање*, *попуштање* и *покорност*. Овие форми на социјално влијание се разликуваат во однос на изворот, степенот, директноста и фреквентноста на притисоците на кои се изложени поединците. Кај *конформирањето* промените во перцепциите, мислењата и однесувањето на поединците обично се случуваат поради нивното настојување за придржување до одредени социјални или групни норми или, пак, поради подлегнувањето на реални или на замислени притисоци на групата. Ова влијание не е персонализирано и не е толку директно и видно како што е попуштањето или покорноста. Кај *попуштањето*, промените што се случуваат се резултат на директно барање од друго лице за тоа како да се постапи во одредена ситуација, а кај *покорноста* станува збор за послушно извршување наредби дадени од лице кое има некаков авторитет. Обично, лицата што издаваат наредби располагаат и со средства за принуда и потчинување на другите, т.е. имаат некаква моќ над нив. Меѓу овие форми на социјално влијание, конформирањето е најраспространето и како такво е и најчесто проучувано.

### Поим и видови конформирање

Препознавањето на важноста и на делотворноста на конформирањето во многу социјални ситуации не е секогаш придружено и со негово еднозначно третирање и определување. Иако конформирањето е широко распространето, луѓето покажуваат амбивалентен однос спрема неговото манифестирање. Некогаш тоа се прифаќа како ефикасна стратегија за полесно доаѓање до целта или како неопходност за да се одржат воспоставените правила на однесување и на мирољубивата коегзистенција на луѓето, а другпат се толкува како покажување слабост спрема притисоците на другите или како губење на независноста и на индивидуалноста.

Различни сфаќања постојат и во поглед на тоа што би требало да се подразбира под поимот конформирање. Некогаш конформирањето се определува прилично дифузно, па за него се говори како за општа карактеристика на современото општество, која се огледа во автоматско прифаќање на сето она што го мисли и го прави мнозинството. Дури се смета дека тоа претставува посебен вид отуѓеност што исклучува критично расудување и преиспитување на оправданоста во верувањето и во постапувањето на она што го сугерираат и го прават повеќето од луѓето (From, 1978). Конформирањето многу често се определува како менување на однесувањето заради придржување до одредени социјални или групни норми.<sup>1</sup> Еве неколку примери за ваквиот начин на дефинирање на конформирањето: „тенденција за промена на перцепциите, мислењата и однесувањето на луѓето на начини што се конзистентни со групните норми“ (Brehm and Kassin, 1993, стр. 398); „тип социјално влијание при што поединците ги менуваат своите ставови или однесувања за да се придржуваат до постојните социјални норми“ (Baron and Byrne, 1997, стр. 319); „приближување на мислите, чувствата и на однесувањето на поединецот кон групната норма“ (Smith and Mackie, 1995, стр. 357). Некои автори, пак, го определуваат конформирањето уште потесно и притоа ја истакнуваат важноста на изложеноста на притисокот на групата: „промена во однесувањето и верувањето...како резултат на реален или замислен притисок на групата“ (Kiesler and Kiesler, 1969, стр. 2); „попуштање на поединецот на притисокот на групата при донесувањето судови или вршењето акции, кое произлегува од судирот меѓу неговото сопствено мислење и она што го застапува групата“ (Kreč, Kračfeld и Balaki, 1972, стр. 539). Со овие дефиниции очигледно дека се стеснува опсегот на феномените на социјалното влијание што би можеле да се подведат под поимот конформирање, но, од друга страна, се овозможува негово полесно разграничување од некои сродни поими. На пример, Креч и сор. Сугерираат дека конформирањето не би требало да се изедначува со униформноста во верувањата, вредностите и активностите што ги вршат вообичаено луѓето. Причините за постоењето идентични верувања или ставови кај луѓето, независно од нивната групна припадност, може да

---

<sup>1</sup> Во литературата од оваа област обично не се прави разлика меѓу поимите социјална и групна норма, иако станува збор за норми што се разликуваат во опсегот на нивната примена, содржина и функција. Социјалните норми се општопропишани и прифатени стандарди или правила на однесување што се применуваат во големи општествени системи (културна заедница, држава, нација), а групните норми се правила на однесување во врска со остварувањето на групните цели и функционирањето на групата кои важат за членовите на мали групи и на организации. Но, без оглед на тоа што социјалните норми се поширок поим од групните норми, важно е тоа што и едните и другите се доживуваат како стандарди што ја определуваат соодветноста на постапките и упатуваат на тоа што би требало да се прави во одредена ситуација.

бидат многу различни и воопшто да не се поврзани со изложеност на некаков вид социјален притисок. Тоа што повеќето луѓе веруваат дека Земјата се врти околу Сонцето не може да се смета за доказ за конформирање. Исто така, конформирањето би требало да се диференцира од конвенционалното однесување. Конвенционалните начини на однесување се општоприфатени и вообичаени за припадниците на некоја заедница и тие се усвојуваат постепено низ процесот на социјализацијата, а не под притисок на некоја група на која се припаѓа моментно.

Кога луѓето подлегнуваат на притисокот на групата, нивното конформирање може да биде различно манифестирано. Во некои случаи тоа може да се манифестира на *бихевиорално ниво*, со преземање одредена акција што ја врши или бара групата (на пример, со придружување на групата во некој јавен протест). Некогаш тоа се манифестира на *вербално ниво*, со давање изјави што се согласни со изјавите на групата (на пример, со идентично или слично оправдување на причините за протестот на групата). На ова ниво, вушност, се вршат најголем број конформирања во секојдневниот живот. Покрај тоа, конформирањето некогаш може да се манифестира и со *воздржување* од преземање акција или од јавно изнесување на сопствениот став. Воздржаноста може да се должи на различни причини што му се познати и важни на поединецот, кој иако јавно не се произнесува, сепак, се придржува до она што го прават другите. Оваа прикриена форма на конформирање често доведува до недоразбирања и погрешни толкувања на постапките на луѓето во многу околности.

Конформирањето може да се разликува и во однос на тоа дали промените што се случуваат кај поединецот изложен на притисок се релативно трајни или се минливи, па така се говори за вистинско (приватно) и за практично (јавно) конформирање. Кога поединецот *вистински* се конформира, тој е убеден дека другите се во право и неговата убеденост е следена со реални промени во сфаќањата, ставовите и однесувањето. Во случајот, пак, на *практичното* конформирање, поединецот јавно го прифаќа она што го сугерираат и прават другите, но приватно не се согласува со тоа. Значи, кај практичното конформирање, всушност, луѓето се преправаат дека се согласуваат. Промените кај нив се минливи и траат сè додека е актуелен притисокот на другите и може да се јават поради страв од исмејување, запоставување, отфрлање и сл. Овој вид конформирање, исто така, се случува и кога луѓето од различни причини сакаат да им се додворуваат на другите.

Иако постоењето реален или замислен притисок на групата може да претставува важен, а понекогаш и клучен фактор, сепак, притисокот не резултира секогаш со конформирање. Напротив, конформирањето е една од потенцијалните реакции. Некогаш може да се манифестира и си-

лен отпор спрема притисокот и да се јават сосема спротивни, антиконформистички реакции. Тоа обично се случува кога поединецот има изразито негативен однос спрема групата. Тој не само што не сака да го приспособи своето однесување на групните норми (иако нормите може да се навистина функционални и оправдани) туку активно се спротивставува на она што го застапува групата или што е на некаков начин поврзано со нејзиното функционирање. Антиконформистичкото однесување, значи, не може да се третира како независно однесување. Кога луѓето се однесуваат независно, тие се потпираат, пред сè, на здраворазумското расудување и самостојно одлучуваат како да постапат во одредена ситуација, без оглед на тоа дали се изложени или не се изложени на некаков вид притисок.

### Основни емпириски наоди

Првичното интересирање за конформирањето се јавува со проучувањата на ефектите на сугестијата и хипнозата на француските психијатри Шарко (Charcot), Лиebo (Liébault) и Бернем (Bernheim) во втората половина на XIX век. Во тоа време сугестијата и хипнозата биле сметани за многу важни фактори во меѓусебното влијание на луѓето. Шарко верувал дека сугестијата и хипнозата се различни процеси, при што за сугестијата тврдел дека е општ процес што се јавува кај сите луѓе, а за хипнозата дека е можна и делотворна кај лица со нарушено ментално здравје и тоа само кај оние лица кои боледуваат од хистерија. За разлика од него, Лиebo и Бернем сметале дека хипнозата и сугестијата се слични процеси на кои се подложни сите луѓе и тие биле убедени дека суштината на социјалното однесување може да се објасни со дејството на сугестијата. Овие согледувања биле пренесени во областа на проучувањата на социјалното однесување и биле подложени на критичко преиспитување со појавата на експерименталните истражувања на конформирањето извршени од Шериф (Sherif, 1936) и од Аш (Asch, 1951, 1956).

*Истражување на Шериф за формирањето групни норми*

Шериф е еден од првите истражувачи кој преку проучување на процесот на формирањето норми во мали групи обезбедил сигурни докази за тоа дека луѓето кога ќе се најдат во нејасни или двосмислени ситуации, а треба да донесат суд за нешто, лесно може да потпаднаат под влијание на други. Тој во своето истражување тргна од претпоставката дека исто како што перцептивните и когнитивните искуства за физичкиот свет рефлектираат референтни рамки, т.е. компаративни контексти, стандарди или ориентациски точки за процена на дразбите, така и социјалните судови за она што е соодветно или несоодветно, правилно или погрешно рефлектираат заеднички, интернализирани, социјално изведени референтни рамки или социјални норми. Кога реалноста е двосмислена и нејасна, се развиваат и усвојуваат заеднички референтни рамки за да се внесе ред, стабилност и кохерентност во односот спрема надворешните дразби и другите луѓе.

Испитаниците кои биле инструирани да веруваат дека учествуваат во експеримент за визуелна перцепција, Шериф ги сместувал во целосно темна просторија во која на околу пет метри оддалеченост се гледала само една светла точка. Оваа светла точка била неподвижна, но испитаниците имале впечаток дека таа се движи неконтролирано во различни насоки - овој феномен е познат како *автокинетички ефект* и претставува еден вид оптичка илузија. По краткотрајно изложување на светлата точка, од испитаниците било барано да го проценат растојанието на движењето на точката колку што можат попрецизно. Набљудувањето на светлата точка испитаниците го вршеле во две ситуации: самостојно или во група од двајца или тројца испитаници. Во ситуацијата кога испитаниците повеќепати едноподруго самостојно го проценувале движењето на светлата точка, тие брзо ги стабилизирале вербално дадените процени на растојанието и создавале еден вид стандардна процена, т.е. лична норма во која влегувале повеќето нивни процени. Со оглед на тоа што овие стандардни процени испитаниците ги создавале само врз основа на сопствените доживувања на „движењето“ на светлата точка, тие прилично варираше од еден до друг испитаник. Кога испитаниците биле во група, половина од нив во просторијата биле внесувани откако веќе самостојно го проценувале движењето на светлата точка, а за половина од нив групното набљудување и проценување било прво искуство. Во првиот случај, иако секој од испитаниците во групата влегувал со своја веќе стабилизирана лична норма, сепак, со текот на заедничкото проценување на растојанието, личните норми постепено почнувале да се менуваат и да се приближуваат до една заедничка процена, т.е. до создавање групна норма. Во вториот случај, пак, процесот на создавање-

то на групната норма бил многу побрз и тоа се случувало уште при првите заеднички процени. Но, она што е уште позначајно е фактот кога на испитаниците по заедничкото проценување во групата им била дадена можност самостојно да го проценуваат растојанието, нивните процени сосема малку отстапувале од она што веќе било утврдено како групна норма.

Резултатите на ова истражување јасно покажуваат дека кога луѓето ќе се најдат во неструктурирани и двосмислени ситуации, самите создаваат релативно стабилни референтни рамки според кои ги вршат процените на ситуациите. Но, кога ќе се соочат со поинакви процени што се дадени од други луѓе, ја менуваат својата референтна рамка и се приспособуваат на нивните процени. Од друга страна, заедничката референтна рамка, која е формирана во присуство на други лица, продолжува да влијае врз судовите на лицето и кога не е веќе присутен изворот на влијанието.

#### *Истражување на Аш за ефектите на групниот притисок*

Моќта на групниот притисок недвосмислено била потврдена со повеќе експериментални истражувања спроведени од Аш, кои денес се сметаат за базична истражувачка рамка на конформирањето. При осмислувањето на своите експерименти, Аш не верувал дека луѓето што се изложени на притисок на другите може толку лесно да бидат водени од несвесни, ирационални сили, како што е сугестијата. Тој ги толкувал промените што се случувале во перцепциите кај испитаниците на Шериф, пред сè, како нивни рационални обиди за давање колку што е можно поточни процени на растојанието, т.е. како обиди за ревидирање на сопствените судови кои самите ги оценувале како погрешни. Имајќи ја предвид двосмислената природа на автокинетичкиот стимулус, Аш претпоставил дека ако луѓето се најдат во ситуација која е јасна и добро структурирана, сигурно би биле помалку подложни на влијанието на другите и понезависни при донесувањето на судовите.

За да ја провери оваа претпоставка, во својот прв експеримент, а исто така и во сите подоцнежни експерименти, Аш ги соочувал испитаниците со едноставна перцептивна задача која се состоела во споредување на една стандардна вертикална линија со три други линии со различна должина и донесување суд за тоа која од трите линии е еднаква на стандардната линија и негово јавно соопштување. Споредувањето на должините на линиите било вршено во групи од седум лица, во кои само едно лице бил испитаник, т.н. наивен или критичен испитаник, а другите биле соработници на експериментаторот. Секоја група вршела по 18

споредби и при секоја споредба една од трите линии имала иста должина како стандардната линија, а другите две биле или подолги или пократки, или едната била подолга, а другата пократка од стандардната линија. Некогаш разликата во должината на линиите била помала, а некогаш поголема и се движела од 1,27 см до 5,08 см. Значи, очигледно е дека задачата на испитаниците била навистина лесна, а тоа го потврдува и фактот што во контролната група која била составена од 37 испитаници што го вршеле проценувањето индивидуално, 35 од нив не направиле ни една грешка. Од двајцата испитаници што погрешиле, едниот направил само една грешка, а другиот направил две. Во експерименталната ситуација, лицата што ја сочинувале групата седеле во полукруг и еден по еден гласно ги соопштувале своите процени. Критичниот испитаник седел на крајот на редот и на тој начин имал можност да ги слушне сите други пред да ја соопшти својата процена. Соработниците на експериментаторот биле инструирани да даваат и точни и погрешни одговори. Точни одговори давале во шест од осумнаесетте обиди и тоа редовно го правеле во првите два обиди, а другите точни одговори ги давале во некои од подоцнежните обиди. Во дванаесетте преостанати обиди сите едногласно давале погрешни одговори, т.е. сите гласно соопштувале дека друга линија е еднаква на стандардната, а не линијата која навистина имала иста должина како неа.

Добиените резултати претставувале вистинско изненадување за Аш, затоа што испитаниците иако биле соочени со прилично јасна перцептивна ситуација, сепак, подлегнувале на притисокот на едногласното мнозинство, кое згора на сè давало и погрешни одговори. За разлика од испитаниците во контролната група што дале помалку од еден процент погрешни одговори од сите свои дадени одговори, испитаниците во експерименталните сесии дале 32% погрешни одговори или, попрецизно, 192 од вкупно 600 дадени одговори. Во овие сесии биле вклучени 50 испитаници од кои 26% не направиле ни една грешка (т.е. не подлегнале на групниот притисок), 24% од нив дале осум или повеќе погрешни одговори (од вкупно 12 можни), а другите испитаници направиле од една до седум грешки. По експериментот, Аш ги интервјуирал сите испитаници за да открие зошто некои од нив ги прифаќале, а некои не ги прифаќале судовите на мнозинството. Врз основа на нивните одговори, заклучил дека испитаниците не биле заведувани од другите, туку тие се обидуваале на некаков логичен начин да го објаснат она што се случувало во ситуациите кога биле изложени на притисок. Некои од испитаниците кои ни еднаш не се конформирале наведувале дека биле убедени во точноста на своите процени, а други мислеле дека другите можеби се во право, но не се согласувале со нив зашто верувале дека тие не гледале исто како нив. Испитаниците кои се конформирале, исто така, наведувале различ-



ни причини за прифаќањето на процените на мнозинството: едни изјавувале дека навистина гледале дека линиите се исти кога другите тврделе дека се исти (иако очигледно не биле); други изјавувале дека гледале инаку од она што го гледале другите, но мислеле дека другите поточно проценуваат, а причините за своето поинакво гледање ги барале во некои посебни околности, на пример, во слабиот вид, аголот на гледање и сл.; а трети биле убедени во точноста на своите процени, но се согласувале со другите затоа што не сакале да се разликуваат од нив, да го свртуваат вниманието на себе и да предизвикуваат непријатности и меѓусебни судири.

Во своите подоцнежни истражувања, Аш варираше повеќе фактори за кои претпоставувал дека би можело да имаат одредено влијание врз степенот на конформирањето и на тој начин ги надополнил своите основни наоди. На пример, кога од испитаниците не било барано јавно да ги соопштуваат своите процени, туку само да ги запишуваат (додека мнозинството и понатаму јавно ги соопштувало процените), дошло до значително намалување на конформирањето на околу 12,5% од критичните одговори. Конформирањето, исто така, се намалувало со зголемувањето на разликата во должината меѓу стандардната линија и линиите за споредба, но кога се намалувала разликата, а со тоа задачата станувала потешка и подвосмислена, се зголемувало конформирањето. Наодите на Аш претставувале појдовна точка на многу теоретски разгледувања и емпириски истражувања насочени кон определување на границите на конформирањето и на условите што придонесуваат за негово зголемување или намалување.

*Истражување на Крачфилд за посредното влијание на мнозинството*

Крачфилд (Crutchfield, 1955) применил поинаква и поекономична постапка при проучувањето на конформирањето, која овозможувала во секоја експериментална сесија истовремено да се испитуваат повеќемина испитаници, а не само еден. Притоа, испитаниците меѓусебно не контактирале директно, туку само индиректно. Со оваа постапка можело да се испитува влијанието на мнозинството врз различни содржини, од перцептивни задачи, верувања засновани на научни авторитети, мислења и ставови за разни општествени прашања до лични преференции и себе-оценувања. Во секоја експериментална сесија учествувале по петмина испитаници кои седеле во кабините што биле одвоени со прегради, така што тие не можеле меѓусебно да се гледаат. Во секоја кабина пред испитаникот се наоѓала табла на која имало еден ред со пет прекинувачи обе-

лежани со броеви, кои служеле за давање одговори во врска со стимулус-материјалот (т.е. различните видови задачи) што бил презентираан преку слајдови проектирани на ѕид пред испитаниците. На таблата, исто така, имало и четири реда по пет светилки кои служеле за покажување на одговорите на другите четворица испитаници што ги давале, наводно, во врска со секоја поставена задача. Одговорите на другите испитаници, всушност, не биле нивни одговори, туку тоа биле одговори смислени и давани од експериментаторот според однапред подготвен план. На тој начин, и покрај тоа што не разговарале меѓусебно, испитаниците ги дознавале наводните одговори на другите преку светлосните сигнали на таблата пред да го дадат својот одговор. Во критичните обиди кога се сакало да се изврши влијание на другите врз секој испитаник, експериментаторот ги токмел одговорите да бидат едногласни и да се разликуваат од точниот одговор. Во тој случај, сите петмина испитаници биле соочувани со можноста или да го прифатат погрешниот одговор на другите или да дадат точен одговор и со тоа да останат независни од другите.

Крачфилд, применувајќи ја оваа постапка во повеќе наврати, открил дека испитаниците, општо земено, ги прифаќале судовите на мнозинството кои биле различни од она што го сметале за точно или исправно, но степенот на конформирањето варираше во зависност од природата на задачата. Некогаш конформирањето било поголемо, а некогаш помало. На пример, кога испитаниците биле соочени со задача да определат која од две фигури, ѕвезда или круг, имала поголема површина, 46% од нив се согласиле со мнозинството дека површината на ѕвездата е поголема од површината на кругот, иако ѕвездата била за третина помала од кругот. Во случаите кога од испитаниците се барало да се изјаснат дали се согласуваат со тврдењето дека е оправдано да се ограничи слободата на говорот кога е загрозувано општеството, 58% од нив се согласиле со ова тврдење, исто како што го направило тоа и наводното мнозинство. Во контролната ситуација, пак, во која не се соопштувало мислењето на мнозинството, со ова тврдење се согласиле само 19% од испитаниците. Испитаниците се конформирале и кога станувало збор за тврдења поврзани со себеоценувањето, иако во тој случај тоа било помалку изразено. Кога испитаниците (воени лица) се изјаснувале во однос на тврдењето „Се сомневам дека ќе бидам добар водач“, презентирааната едногласна согласност на мнозинството била следена од 37% од нив. Но, кога отсутувал притисокот на мнозинството, со ова тврдење не се согласил ниеден од испитаниците. Со примената на постапката на Крачфилд очигледно дека се зголемиле можностите за проучување на конформирањето во однос на различни содржини, а со тоа се откриле и други релевантни фактори за негово подоследно манифестирање. Постапката навистина е поекономична од онаа на Аш, но во исто време е помалку реалистична и

делотворна затоа што отсуствува непосредната комуникација меѓу лицата, која во многу случаи може да придонесе за зголемување на притисокот на мнозинството.

### **Зошто луѓето се конформираат?**

Анализата на експерименталните ситуации и на однесувањето на испитаниците во претходно опишаните истражувања упатува на можноста од постоење на најмалку две причини за прифаќањето на судовите на мнозинството. Испитаниците, исто како и сите други луѓе кога ќе се најдат заедно со други лица и притоа мора да се произнесат за нешто, во некои случаи веројатно потпаднале под влијание на другите затоа што сакале да бидат во право, т.е. да донесат точни и валидни судови, а во други случаи затоа што сакале да остават добар впечаток и да бидат прифатени од другите. Според Дојч и Џерард (Deutsch and Gerard, 1955), овие два вида мотивациски антецеденти на конформирањето во голема мера ја определуваат природата на конформирањето и резултираат со квалитативно различни вида социјално влијание кои ги именуваат како информациско и нормативно влијание.

#### *Информациско влијание*

Кога се настојува да се утврди што се случува точно во определена ситуација и како треба да се постапи во неа, луѓето обично се потпираат на информациите што ги добиваат преку перципирањето различни аспекти на физичката реалност и преку она што го говорат и го прават другите луѓе. Во многу случаи, немаме потреба да обрнуваме внимание на другите луѓе зашто сме убедени во точноста на сопствените перцепции и во исправноста на она што го мислиме и правиме. Но, често се случува и да не сме сосема сигурни во своите процени и постапки, така што однесувањето на другите луѓе за нас може да претставува важен ориентир за тоа како да се дејствува во определена ситуација. Ако она што го слушаме или забележуваме кај другите присутни резултира со промени во нашите мисли и постапки, значи дека сме потпаднале под *информациско влијание*. Со други зборови, кога се конформираме на ваков начин, другите луѓе ги гледаме како извор на валидни информации и веруваме дека тие поточно ја перципираат и толкуваат ситуацијата од нас и дека тоа ќе ни помогне да се однесуваме на многу посоодветен начин.

Типичен пример за ваков вид конформирање претставува однесувањето на испитаниците во експериментот на Шериф во кој биле очигледно соочени со една крајно неструктурирана и двосмислена ситуација. Кога испитаниците ги вршеле процените групно, едни на други си служеле како извор на информации и брзо дошле до заедничка процена (т.е. групна норма) за која верувале дека е логична и точна. За тоа дека навистина се случило информациско влијание говори и фактот што подоцна кога им била дадена можност повторно да го проценуваат движењето на светлата точка, но сега самостојно, нивните процени не отстапувале од она што веќе било усвоено како групна норма. Ваквиот наод сугерира дека информациското влијание не резултира само со јавно (практично), туку и со приватно (вистинско) конформирање. Она што се оценува и прифаќа од другите како валидно при дефинирањето на реалноста станува дел од сопственото мислење и однесување.

Ефектите на информациското влијание се потврдени и во низа подоцнежни истражувања во кои се користени задачи на процена многу поблиски и послични на она што се случува во секојдневниот живот отколку што е автокинетичкиот ефект. Резултатите од овие истражувања покажуваат дека веројатноста на појавата на конформирањето поради информациско влијание зависи од повеќе фактори, меѓу кои како најзначајни се издвојуваат неколку особености на **ситуацијата** во која се наоѓаат лицата што потпаѓаат под влијание. *Прво*, како што е веќе спомнато, овој вид конформирање доаѓа до израз во *ситуации кои се недоволно јасни и структурирани*. Недоволната јасност е најважниот фактор што придонесува луѓето меѓусебно да се перципираат како корисни извори на информации. Тие се најподложни на влијание кога не се сигурни во однос на точноста и соодветноста на некоја своја идеја, одговор или однесување. Колку што е некој понесигурен толку повеќе ќе се потпира на другите луѓе. *Второ*, ориентираноста кон другите луѓе како извори на информации се зголемува кога се наоѓаме во некоја *кризна ситуација*. Тогаш обично се нема време да се размисли што треба да се направи. Ако сме уплашени и нè фатило паника, единствена природна реакција е да се погледнат реакциите на другите луѓе и да се направи истото тоа што го прават тие. *Трето*, ако во некоја нејасна ситуација се присутни *стручни и поинформирани лица* од другите за она што се случува или што се бара да се направи, нивните сугестии и постапки обично се перципираат дека се релевантни и другите ги користат како ориентири или водич при обликувањето на сопственото однесување.

Во некои од истражувањата се откриени и дополнителни фактори што може да го зголемат или да го намалат овој вид конформирање. Колку му е *важно* на лицето да дава точни одговори на поставените задачи е еден од тие фактори. Во едно истражување, на пример, извршено

од Барон и сор. (Baron et al., 1996), испитаниците биле соочувани со задача на препознавање на „осомничено“ лице за некој престап. На испитаниците прво им била прикажана фотографија на осомничениот, а потоа фотографија на која тој бил заедно со други три лица, построени за препознавање. Задачата се состоела во препознавање на осомничениот во групата, кој носел поинаква облека од онаа што ја имал на првата фотографија. Со брзо изложување на фотографиите (само половина секунда), задачата била направена претешка, до граници на двосмисленост. Секој испитаник го вршел препознавањето во група со три соработници на експериментаторот кои во критичните обиди (седум од вкупно тринаесет) секогаш ги давале своите погрешни и едногласни одговори пред одговорот на испитаникот. Манипулирањето на степенот во кој на испитаниците им било важно да одговорот точно на задачата било вршено на тој начин што во ситуацијата на голема важност им било речено дека учествуваат во вистинско тестирање на способноста за препознавање осомничени, а добиените резултати ќе бидат користени од полицијата и судот за подобро разликување на добрите од лошите очевидци. Покрај тоа, на испитаниците им била ветувана парична награда ако постигнат најдобар резултат. Наспроти тоа, во ситуацијата на мала важност, испитаниците биле инстурирани да веруваат дека учествуваат во пробно испитување на препознавање осомничени, кое сè уште е во фаза на подготовка. Во вака смисленото истражување, Барон и сор. откриле дека изложеноста на информациското влијание резултирала со различни ефекти во ситуациите на мала и на голема важност. Имено, во ситуацијата на мала важност, испитаниците ги прифатиле процените на соработниците на експериментаторот и дале погрешен одговор во 35% од критичните обиди. Во ситуацијата на голема важност, испитаниците се конформирале во 51% од критичните обиди. Значи, според резултатите на ова истражување, ефектите на двосмисленоста на задачата или на ситуацијата врз конформирањето се засилуваат ако судовите или одлуките што ги донесува некој имаат поголема важност за него.

### *Нормативно влијание*

Социјалната природа на луѓето не се огледа само во потребата да се биде во друштво со други луѓе, туку и во вршењето безброј заеднички активности во кои доаѓа до израз меѓусебното разбирање, прифаќање и наклонетост со што се исполнува и осмислува животот на секој поединец. Меѓусебната интеракција е нужна за задоволување низа биолошки и социјални мотиви, така што лишеноста од контакти со другите може да се доживее како прилично стресно и трауматско искуство. Со оглед на

тоа што никој од нас не сака да биде изолиран и отфрлен, туку, напротив, секој сака да биде уважуван и прифатен од другите, тоа нè прави подложни на разни социјални влијанија што резултираат некогаш со конформирање. Кога ги менуваме своите судови и постапки за да бидеме прифатени од другите и за да не отстапуваме од општоприфатените норми на однесување, значи дека сме се конформирале поради *нормативно влијание*. Кај овој вид конформирање луѓето го прават истото она што го прават другите не затоа што тие им служат како важен извор на информации, туку зашто не сакаат да привлечат внимание, да бидат предмет на омаловажување, да имаат проблеми или да бидат отфрлени. Вербалните и бихевиоралните промени што се случуваат поради нормативното влијание обично се привремени и траат сè додека трае притисокот на мнозинството. Значи, нормативното влијание, за разлика од информациското влијание, повеќе резултира со јавно отколку со приватно прифаќање на она што го сугерираат и го прават другите.

Токму овој вид конформирање се појавил во експериментите на Аш во кои испитаниците биле соочувани со перцептивни задачи што не претставувале никаков проблем за решавање кога не би биле во друштво со други лица кои едногласно давале погрешни одговори. Иако на испитаниците им било совршено јасно дека другите во групата очигледно даваат погрешни одговори, сепак, се согласувале со нив за да не испаднат неуки или чудни во нивните очи. Според изјавите на испитаниците, во критичните обиди кај многумина од нив се јавувало и чувство на непријатност ако отстапувале од она што го кажувале другите.

Но, што би се случило со ефектите на нормативното влијание ако испитаниците биле соочувани со задачи кои би имале поголема важност за нив и ако нивните процени и одлуки би можеле да се применат и надвор од експерименталните услови. Дали тие и натаму би потпаѓале под влијание на другите или поради важноста на одлуките што треба да се донесат во врска со задачите би биле отпорни на нивниот притисок. Според резултатите добиени во истражувањето на Барон и сор., ефектите на нормативното влијание доаѓаат до израз и во такви случаи и изгледа дека тешко може сосема да се неутрализираат. Имено, со варирање на експерименталните услови во кои се вршело препознавањето на „осомненото“ лице, Барон и сор., покрај информациското влијание, го проучувале и нормативното влијание. За таа цел, тие сосема го олесниле решавањето на задачата: испитаниците можеле да ја гледаат секоја фотографија по пет секунди и секој пар фотографии по двапати. На тој начин, според јасноста, задачата станала многу слична на онаа од експериментите на Аш, така што, и во овој случај, кога испитаниците од контролната група одговарале сами, речиси и не грешеле, т.е. дале точни одговори во 97% од сите обиди. Степенот на важноста на точното реша-

вање на задачата бил манипулиран на идентичен начин како и при испитувањето на конформирањето засновано на информациско влијание. Кога испитаниците биле изложени на групниот притисок во ситуацијата на мала важност, слично како и испитаниците на Аш, се конформирале во 33% од критичните обиди. Во ситуацијата, пак, кога за испитаниците било важно точно да одговорат, ги прифатиле погрешните одговори на другите во 16% од критичните обиди. Значи, иако дошло до намалување на конформирањето, сепак, испитаниците не смогнале сили целосно да ѝ се спротивстават на групата. Овој наод јасно ја покажува силината на нормативното влијание. Дури и тогаш кога групата составена од непознати лица греша, а вистинскиот одговор е очигледен и постои силен поттик за давање точен одговор, на луѓето им е тешко да се впуштат во ризик од социјално неодобрување или одбивање.

За тоа дека спротивставувањето на она што го застапува групата, претставено преку нејзините норми на соодветно однесување, не е ни малку лесна задача, покажуваат и проучувањата на односот меѓу поединецот што не се придржува до нормите и до другите членови на групата. Во овие проучувања е утврдено дека односот на мнозинството спрема девијантниот член, општо земено, вклучува неколку фазни активности: во почетокот, непридржувањето до нормите на групата предизвикува изненаденост и чудење кај другите членови на групата; потоа, ако девијантниот член и натаму го застапува она што другите го оценуваат како несоодветно и неприфатливо, тие ќе се обидат на некаков начин да го „вразумат“ и да го вратат во „јатото“. Тоа најчесто се прави преку зголемена комуникација со него, при што тој не само што се убедува туку може, зависно од природата на интерперсоналните односи во групата, да биде и на различен начин предупредуван за тоа што ќе се случи ако не ги промени своите ставови и постапки; ако дообјаснувањето и разубедувањето не ги даде очекуваните резултати за мнозинството, обично, доаѓа до редуцирање на контактите со девијантниот член, па некогаш дури и до негово маргинализирање и отфрлање.

Слично како и во случајот со информациски заснованото конформирање, и конформирањето поради изложеност на нормативни притисоци може да варира во зависност од повеќе ситуациjsки и индивидуални фактори. Во досегашните истражувања се испитувани ефектите на различни **ситуациjsки фактори**, но она што побудило најголемо интересирање кај истражувачите е прашањето за влијанието на *големината на групата* која врши притисок. Во повеќе наврати е утврдено дека конформирањето се зголемува со зголемувањето на бројот на лицата во групата, но само до одредена точка. Врската меѓу големината на групата и конформирањето не е линеарна, бидејќи штом групата достигне одредена големина, конформирањето се стабилизира и не се зголемува. Аш,

на пример, открил дека тоа се случувало сè до вклучувањето на трет член во групата која врши притисок. Секое натамошно зголемување на групата со четворица, петмина или шестмина не било следено и со зголемено давање неточни одговори од испитаниците. Слични резултати се добиени и во други истражувања (на пример, Gerard et al., 1968; Campbell and Fahey, 1989), така што погрешно би било да се очекува дека притисокот врз поединецот би бил многу поделотворен ако го врши некоја голема група отколку група составена од неколку поединци.

Друг фактор што може да го засили овој вид конформирање е *важноста* на групата за лицето кое потпаѓа под влијание. Нормативните притисоци се доживуваат како посилни и понеодминливи ако доаѓаат од групи спрема чии членови се има позитивен емоционален однос и не се сака да се биде дистанциран од нив. Значи, групите што нè привлекуваат и со кои силно се идентификуваме, како што се на пример, примарните и референтните групи може да извршат посилно нормативно влијание отколку групите што немаат никаква важност за нас.

Во одредени околности, пак, може да дојде и до зголемување на отпорноста спрема притисокот на групата. Нормативното влијание најсилно се доживува кога сите во групата веруваат и се залагаат за исто нешто. Тоа влијание во голема мера може да биде редуцирано ако се појават *истомисленици (сојузници)* во спротивставувањето на групата. Некогаш е доволно да се има само еден истомисленник или сојузник во групата, па тоа да резултира со значително неутрализирање на притисокот на другите. Аш, на пример, утврдил дека кога на испитаниците им се овозможило да имаат еден сојузник што давал точни одговори наспроти сите други што давале погрешни одговори, нивното конформирање драматично се намалило, така што тие дале само 6% погрешни одговори, а не 32% како што се случувало во обидите кога самите се справувале со притисокот на другите.

Наодите за можните влијанија на одделни **индивидуални фактори** врз конформирањето не се толку стабилни и повторливи како што е тоа случај со ефектите на ситуационските фактори. Во обидот да се одговори на прашањето дали постојат типови личности кои се поприемливи на притисоците за конформирање, вниманието на истражувачите било сосредоточено кон испитување на поврзаноста на повеќе особини на личноста со конформирањето. Крачфилд, на пример, во своето истражување ги поделил испитаниците во две групи според степенот на манифестираното конформирање - независни и конформисти - и открил дека независните биле интелектуално поефикасни, позрели и имале посилно его. Покрај тоа, за разлика од конформистите, тие биле и помалку ригидни, имале помалку авторитарни ставови и не биле склони кон прекумерно себеконтролирање. Стајн (Stein, 1963; според Cialdini and Trost, 1998),



пак, развивајќи типологија на себеопишување заснована врз мотивациските аспекти на личноста на Мареј (Murray, 1938), меѓу другото, идентификувал и тип на личност што се одликува со ориентираност кон конформирање. Според некои истражувачки наоди, лицата што соопштуваат дека имаат поголема потреба од конформирање се плашат од критиките на другите, имаат социјална анксиозност, ги почитуваат авторитетите, повеќе се фокусирани на ситуациските фактори наспроти внатрешните фактори и имаат поистакнатата потреба од структурираност.

Некои автори ја нагласуваат важноста на индивидуалните разлики во однос на *себепочитувањето*. Меѓу нив е и Аш, кој смета дека лицата со пониско себепочитување се посклони кон конформирање, зашто се плашат од отфрлање и казнување од страна на групата. Првите емпириски докази за постоењето ваков однос меѓу себепочитувањето и конформирањето се обезбедени со истражувањето на Крачфилд. На сличен начин, Снајдер и Ајкс (Snyder and Ickes, 1985) констатирале дека нормативното конформирање повеќе би требало да биде манифестирано од лица што имаат посилна потреба од одобрување на другите.

Друга карактеристика на личноста што привлекла посебно внимание е *себенадгледувањето*, без оглед што нејзините ефекти не биле проверувани со примена на вообичаените експериментални парадигми. Лицата што се склони кон поголемо себенадгледување се опишуваат како социјални камелеони, т.е. како лица кои се многу реактивни на барањата на каква било ситуација во која ќе се најдат. Чалдини и Трост (Cialdini and Trost, 1998) соопштуваат повеќе емпириски наоди што упатуваат на можноста дека токму овие лица би требало и почесто да се конформираат.

Иако во многу истражувања се откриени значајни поврзаности на повеќе личносни варијабли со конформирањето, сепак, поради неконзистентноста на наодите, не може да се говори за постоење на т.н. конформистичка личност. Ако би постоеле лица со таква личност, тогаш тие би се однесувале многу подоследно и би биле многу понезависни од ситуациите во кои се наоѓаат. Спорадичните согледувања, а уште повеќе систематските истражувања покажуваат дека луѓето, сепак, не потпаѓаат под влијание на другите секогаш и во сите ситуации кога се изложени на притисок. Значи, дури и во случаи кога поседуваат особини што би ги направиле поподложни на влијание на другите, нивното конформирање не е определено само од нив, туку и од особеностите на ситуациите во кои се наоѓаат.

Постоењето *родови разлики* во конформирањето е едно од контроверзните прашања во оваа област кое било предмет на повеќе анализи и толкувања. Имено, со децении постоело мислење дека жените повеќе се конформираат од мажите, за што била обезбедена и соодветна

евиденција уште со првите експериментални истражувања на конформирањето. Меѓутоа, подоцнежните прегледи на литературата покажуваат дека работите не се така едноставни. На пример, Игли и Карли (Eagly and Carli, 1981) направиле метаанализа на 145 истражувања на конформирањето со кои биле опфатени повеќе од 21.000 учесници и согласно со првичните наоди откриле дека жените биле повеќе подложни на влијание од мажите. Но, утврдените разлики биле мали и зависеле, пред сè, од видот на притисоците на кои биле изложувани испитаниците. Разликите станувале поистакнати кога испитаниците биле изложувани на групен притисок, т.е. кога се наоѓале во ситуации во кои биле набљудувани од други лица и кога се барало од нив јавно да се произнесат (како што е случајот со експерименталната парадигма на Аш). Во ситуациите, пак, кога испитаниците биле сами и не постоел притисок за јавно манифестирање на она што се барало да се направи, исчезнувале разликите. Ваквиот образец на добиените резултати Игли (Eagly, 1987) го објаснува со специфичностите на родовите улоги што се усвојуваат низ процесот на социјализацијата. Имено, таа тврди дека за жените е вообичаено да учат почесто да искажуваат согласност и да даваат поддршка, додека мажите учат да бидат повеќе независни при соочувањето со непосредни социјални притисоци. Овие научени однесувања на жените и на мажите доаѓаат до израз, пред сè, во ситуации што се јавни, во кои секој може да ги забележи реакциите на другите. Други автори, пак, сметаат дека причините за пројавените родови разлики би требало да се бараат и во природата на задачите што биле користени во истражувањата (Sistrunk and McDavid, 1971). Според нивните анализи и емпириски проверки, евидентираното поголемо конформирање на жените веројатно се должело и на тоа што во повеќе истражувања содржината на експерименталните задачи била многу поблиска и попозната за мажите отколку за жените.

Конформирањето е несомнено универзален феномен, но начинот и нивото на неговото манифестирање може да биде определено и од припадноста на определена *култура*. Милграм (Milgram, 1961), користејќи ја експерименталната парадигма на Аш, спровел серија истражувања во Норвешка и во Франција и открил дека норвешките студенти повеќе се конформирале од француските студенти. Грешките на норвешките студенти се движеле од 50 до 75 проценти, а на француските студенти од 34 до 59 проценти. При толкувањето на добиените резултати, тој ја истакнал важноста на културните разлики и, притоа, норвешкото општество го опишал како многу кохезивно со силно чувство за групна идентификација, а француското општество го опишал како општество во кое постои мала согласност за многу општествени и политички прашања. Во едно друго меѓукултурно истражување на нормативното влијание, утврдено е дека кај испитаниците од Либан, Хонгконг и од Бразил не постоеле

разлики во конформирањето, но кај испитанците од племето Банту во Зимбабве (каде што е вообичаено да се применуваат санкции спрема оние што не се конформираат) конформирањето било многу повеќе изразено (Whittaker and Meade, 1967). И конечно, метаанализата на Бонд и Смит (Bond and Smith, 1996), со која биле опфатени 133 истражувања во кои била применета постапката на Аш и кои биле извршени во 17 земји од Европа, Азија, Африка, Северна и од Јужна Америка, покажала дека културните вредности имале значајни ефекти врз конформирањето. Имено, се утврдило дека припадниците на колективистичките култури повеќе потпаѓале под влијание на притисоците на групата при проценувањето на должината на линиите отколку припадниците на индивидуалистичките култури. Во колективистичките култури конформирањето не се вреднува негативно, како што тоа обично се прави во индивидуалистичките култури. Колективистичките култури повеќе ја нагласуваат меѓузависноста и се карактеризираат со поголема заинтересираност за постигнување групни цели и за одржување хармонија во односите со другите отколку за афирмирање на независноста и на индивидуалните постигнувања.

Значи, да резимираме, луѓето обично се конформираат поради постоење информациско и/или нормативно влијание. Важноста на овие влијанија може да варира од ситуација до ситуација, така што некогаш тие повеќе ќе се конформираат затоа што добиваат од другите информации што ќе им помогнат подобро да го разберат или да го разјаснат она што се случува или што се бара во определна ситуација, а другпат поради тоа што се соочени со одредени нормативни притисоци. Информациското и нормативното влијание доведуваат до конформирање на различни нивоа. Во првиот случај промените што се случуваат кај лицето изложено на притисокот од другите може да бидат релативно трајни и обично не се доживуваат како нешто што е наметнато. Во вториот случај промените се минливи и не допираат многу до она што навистина го мисли лицето во врска со притисокот на другите. Според тоа, информациското влијание резултира не само со јавно, туку и со приватно или вистинско конформирање, додека нормативното влијание најчесто е следено само со јавно или практично конформирање. Се разбира, овие влијанија во повеќе животни околности не се јавуваат изолирано, туку комбинирани и на тој начин може да имаат посложена каузална структура од онаа што е присутна при нивните засебни јавувања.

## Литература

- Asch, S.E., 1951. *Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments*.
- Vo, H., Guetzkow (Ed.) *Groups, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- Asch, S.E., 1956. *Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority*. Psychological Monographs, 70, 416.
- Baron, R.A., and Byrne, D., 1997. *Social Psychology*. Boston: Allyn and Bacon.
- Baron, R.S., Vandello, J.A., and Brunsman, B., 1996. *The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence*. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 915-927.
- Bond, M.H., and Smith, P.B., 1996. *Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task*. Psychological Bulletin, 119, 111-137.
- Brehm, S.S., and Kassir, S.M., 1993. *Social Psychology*. Boston: Houghton Mifflin.
- Campbell, J.D., and Fairey, P.J., 1989. *Informational and normative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus*. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 457-468.
- Cialdini, R.B., and Trost, M.R., 1998. *Social influence: Social norms, conformity, and compliance*. In: D. T. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey, (Eds.), *The handbook of social psychology* (4<sup>th</sup> ed., Vol. 2). New York: McGraw-Hill.
- Crutchfield, R.S., 1955. *Conformity and character*. American Psychologist, 10, 191-198.
- Deutsch, M., and Gerard, H.B., 1955. *A study of normative and informational social influences upon individual judgment*. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 629-636.
- Eagly, A.H., and Carli, L.L., 1981. *Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influences studies*. Psychological Bulletin, 90, 1-20.
- From, E., 1978. *Bekstvo od slobode*. Beograd: Nolit.

- Gerard, H.B., Wilhelmy, R.A., and Conolley, E.S., 1968. *Conformity and group size*. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 79-82.
- Kiesler, C.A., and Kiesler, M.S., 1969. *Conformity*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Kreč, D., Kračfeld, R.S., and Balaki, I.L., 1972. *Pojedinac u društvu*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Milgram, S., 1961. *Nationality and conformity*. Scientific American, 205 (6), 45-51.
- Sherif, M., 1936. *The psychology of social norms*. New York: Harper.
- Sistrunk, F., and McDavid, J.W., 1971. *Sex variable in conforming behavior*. Journal of Personality and Social Psychology, 17, 200-207.
- Smith, E.R., and Mackie, D.M., 1995. *Social Psychology*. New York: Worth Publishers.
- Snyder, M., and Ickes, W.J., 1985. *Personality and social behavior*. Vo: G. Lindzey, and E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology (3<sup>th</sup> ed., Vol. 2). New York: Random house
- Whittaker, J.O., and Meade, R.D., 1967. *Social pressure in the modification and distortion of judgment: A cross-cultural study*. International Journal of Psychology, 2, 109-113.

Mihajlo POPOVSKI

## **CONFORMITY: WHEN AND WHY IT OCCURS**

### **Summary**

Conformity is one of the most spread forms of social influence. It occurs when people change their thoughts and behavior due to succumbing on real or imagined pressure of others or due to observing to certain social or group norms. The most important approaches in definition and investigation of conformity are presented in this article. Two types of motivational antecedents are identified when are considering the reasons for conformity: the need to be correct and the need to be accepted. The nature of conformity is largely determined by these needs which result in qualitatively different types of social influence: informational and normative influence. It was also specified that the probability of manifestation of conformity depends on various situational and individual factors.

**Key words:** CONFORMITY, INFORMATIONAL INFLUENCE, NORMATIVE INFLUENCE