

DOI: 10.22363/2313-2272-2022-22-3-518-530

Диагностика уровня конформности студенческой молодежи (результаты методического эксперимента)*

Ж.В. Пузанова, Т.И. Ларина, Я.А. Гудкова

Российский университет дружбы народов

ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, 117198, Россия

(e-mail: puzanova-zhv@rudn.ru; larina-ti@rudn.ru; yana140210@mail.ru)

Аннотация. Студенческая молодежь подвержена влиянию как слабо защищенная от различных рисков группа, чем пользуются экстремистские и террористические организации. Воздействие на молодых людей происходит посредством социально-психологических механизмов, таких как внушение, заражение, подражание, убеждение и др., применяемых с целью вовлечения в экстремистскую деятельность. Оказываемое влияние становится эффективным в результате высокого уровня конформности, а в случае вовлечения в экстремистские организации — пагубным и опасным как для человека, так и для общества. В статье представлены результаты исследовательского проекта по изучению характеристик, которые могут влиять на уровень конформности у студенческой молодежи. Был проведен эксперимент с использованием фокус-групп и методик диагностики внушаемости, уровня эмоционального интеллекта и психотипов. Зависимой переменной выступил уровень конформности студентов. Для обсуждения была выбрана тема отношения к изменам в контексте доверия — как наиболее простая и допустимая для дискуссии. Все участники — девушки с негативной установкой к предмету обсуждения. В эксперименте участвовали две группы — для влияния на изначальную (негативную) установку при помощи стимульного материала и специальной методики. Группы были гомогенны по уровню эмоционального интеллекта: одна группа — с уровнем ниже среднего, вторая — выше среднего. Удалось установить, что определенную степень конформизма склонны демонстрировать студенты с тревожным и эмотивным радикалом. Прямой взаимосвязи конформности с уровнем эмоционального интеллекта не обнаружено, но сделано предположение о вероятном влиянии уровня эмпатии на конформность. Полученные результаты могут способствовать введению новых форм профилактической работы в университетах, включая мониторинг характеристик, которые могут показать связь с уровнем конформизма.

Ключевые слова: конформизм; диагностика уровня конформности; доверие; студенческая молодежь; экстремизм; эмоциональный интеллект; психотип

Современный мир меняется стремительно быстро — появляются новые нормы, переосмысливаются традиционные ценности, трансформируется понимание того, как должно быть устроено общество. Все это подвергает различным рискам (мошенничество, вовлечение в экстремистскую

* © Пузанова Ж.В., Ларина Т.И., Гудкова Я.А., 2022

Статья поступила 20.02.2022 г. Статья принята к публикации 10.06.2022 г.

деятельность и т.д.) уязвимые социальные группы, в число которых входит молодежь. Молодые люди находятся в процессе формирования собственной позиции, в поиске ценностей и своего места в обществе, в связи с чем данная социально-демографическая группа в наибольшей степени подвержена воздействию экстремистских и террористических идей. По данным Антитеррористического центра на 2018 год, 70 % террористов — это молодые люди 18–29 лет [15].

Вовлечение молодежи в экстремистские организации происходит за счет различных механизмов, в том числе социально-психологических: заражение (основано на бессознательной передаче эмоционального фона); подражание (порождает новые групповые нормы и ценности); убеждение (аргументированное влияние, направленное на изменение мнения или решения); внушение (снижение сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого материала); контроль сознания и пр. [3]. Чаще всего воздействие с целью привлечения в экстремистские организации направлено на студенческую молодежь, что объясняется высокой социальной активностью группы, заинтересованностью в идее (вышей цели), неравенством в обществе [3], а также «особенностями незрелости психики молодых людей» [17].

Результаты социологических опросов показывают интересную закономерность: чем младше респондент, тем выше его доверие к окружающим (рис. 1) [23], т.е. молодые люди более подвержены внушению в силу своей доверчивости.

«Если говорить в целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или нужно быть очень осторожными в отношениях с людьми?» (%)

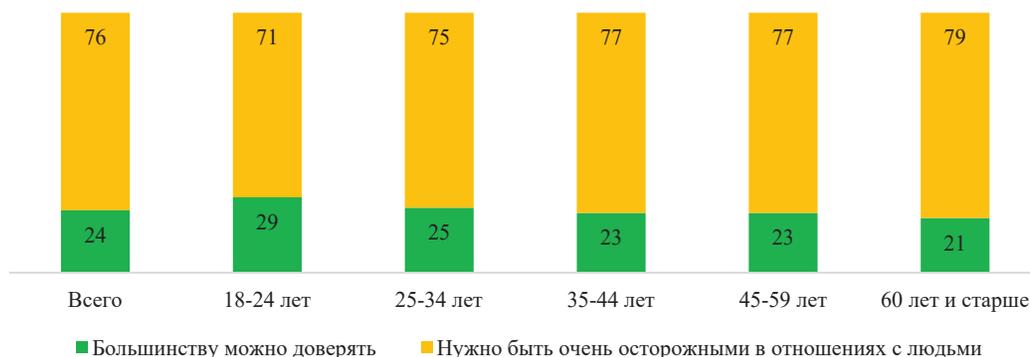


Рис. 1. Данные российского опроса WVS в 2017-2020 годы

Влияние информации соотносится с тем, как люди оценивают субъекта коммуникации по критерию доверия/недоверия [12]. «Эффективность воздействия зависит от степени доверия целевой аудитории источнику информации, будь то персона или организация; от силы образа, несущего стратегическую

идею влияния на людей из целевой аудитории; от мощи информационного потока и от совпадения ценностных кодов» [12].

Категории «доверие» и «конформность» тесно взаимосвязаны: степень доверия, или доверчивость, зависит от таких психологических особенностей личности, как наивность, внушаемость, конформность и склонность к догматизму [7]. Понятие «доверие» имеет множество трактовок, что влечет проблему его операционализации. С социально-философской точки зрения доверие — совокупность установок, отражающих отношение человека к себе, другому и миру и выражающих уверенность в значимости и безопасности объекта доверия. Это определение подчеркивает, что доверие выполняет функцию одной из общечеловеческих фундаментальных ценностей [5]. В историко-философском контексте можно проследить изменение понимания термина «доверие», прежде всего, в соизмерении с родовым понятием веры: доверие можно рассматривать как частный случай веры, перенесенный в сферу социальной реальности, на уровень субъект-объектной связи [4]. Э. Фромм отмечал, что вера связана с чувством безопасности и надежности существования, что близко по содержанию понятию «доверие», которое также связано с ощущением безопасности в социуме и невозможно без веры в себя и других [18]. Доверие выступает одним из факторов самосознания и обретает все новые социально-культурные формы [4].

Можно отметить почти антонимичную взаимосвязь доверия с риском и опасностью. Данная связь может подразумевать отсутствие страха и опасений перед непредвиденными обстоятельствами, что дополняется характеристикой спокойствия. П. Штомпка пишет, что оказание доверия связано с понятием риска: доверие — убежденность, уверенность «в отношении будущих непредвиденных действий других» [21]. Э. Гидденс говорит о феномене доверия в эпоху модерна, определяя его как редукцию опасностей, присущих определенным видам деятельности: доверие связано не просто с функционированием социальных систем, а с их правильным функционированием [22]. Как правило, в социологической парадигме исследуется соотношение личностного доверия (к другим) и системного доверия (к абстрактным системам и институтам) [2]. В социологии доверие — «культурная установка на восприятие другого и взаимодействия с ним» [6], что подразумевает прогнозирование поведения индивида в той или иной ситуации. В этой связи некоторые исследователи рассматривают доверие как механизм конструирования новой реальности. Например, Ф. Фукуяма считает, что доверие — «это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и со вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [19]. Одни исследователи считают, что доверие способствует накоплению социального капитала, приравнивают эти два понятия (Дж. Коулмэн), другие говорят об обратной

зависимости — чем больше накопленный социальный капитал, тем выше уровень доверия в обществе (Р. Патнэм) [14].

С точки зрения психологии доверие как сложный сознательный или бессознательный феномен имеет следующие стороны: когнитивную (знание о надежности и предсказуемости объекта); эмоциональную (вера в лучшие проявления и черты человека/группы); поведенческую (оптимизм, деятельность из чувства спокойствия) [9]. Конечные цели индивидуальной или групповой установки на доверие зависят от конкретно-исторических условий и культурных традиций: это может быть и борьба («война всех против всех», «счастье в борьбе» и т.д.), и одиночество («в толпе») и т.д. Доверие может выступать в разных формах — как политическое, экономическое, культурное, идеологическое и пр. Проблема заключается в выявлении основных причин возникновения и механизмов функционирования доверия и недоверия.

Одной из характеристик, способствующих установлению доверия, является конформность. На примере экспериментов с «подсадными утками» С. Аш показал, как мнение большинства может влиять на человека: конформность — «сознательное устранение индивидом разногласий с группой и установление фактического или формального согласия с ней» [8]. Исследователи отмечают как положительные, так и отрицательные стороны конформности: она способствует адаптации в новой группе (или среде), но с точки зрения включения в экстремистские организации при высоком уровне конформности человек быстрее принимает требования и правила группы, изменяя прежние убеждения. Посредством авторитетных личностей, давления группы, воздействия через информационные каналы, устрашения и т.д. процесс внутреннего принятия радикальных идей становится быстрым и эффективным инструментом привлечения в экстремистские организации.

Р. Мертон рассматривает конформность с точки зрения девиантного поведения. Предложенная им типология индивидуального приспособления включает следующие формы: конформность, инновация, ритуализм, ретритизм, мятеж [13]. Конформное поведение соотносится с принятием действующих культурных целей и использованием институционализированных средств их достижения, что определяет высокую степень стабильности общества, но и утрату гибкости приспособления к новым условиям [13]. В понимании Н. Смелзера конформность — такой тип поведения, при котором индивид следует групповым нормам, получая определенное поощрение от членов коллектива, т.е. стремление к конформности — один из факторов успешной социализации [10]. Д. Майерс определяет конформность как «изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы», что проявляется в уступчивости (внутреннее неприятие требований, но внешнее согласие с ними) и одобрении (полное принятие требований —

внутренне и внешне) [11]. Майерс выделил две причины конформности: желание быть принятым в группе, чтобы избежать участи изгоя (нормативное влияние по М. Дойчу); желание получить важную информацию (информационное влияние).

Изучение факторов конформности позволяет не только выявить и оценить степень внушаемости, но и проанализировать поведение различных типов личности в ситуации потребления информации, что может быть полезно в рамках воспитательной работы вузов и диагностики экстремистских проявлений. Понятием «внушаемость» обозначают характеристику человека, которая обуславливает готовность к подчинению воздействиям окружающей среды (другие люди, средства массовой информации, книги, телевидение и т.п.). Степень внушаемости индивидуальна, особое влияние на нее оказывают возраст, пол, соматическое состояние, интеллектуальное развитие, социальный статус и др. Внушаемость может быть повышенной к одному стимулу (например, к своей болезни) и низкой по отношению к другому (в деловых отношениях); первичной (восприимчивость к самовнушению и гипнозу) и вторичной (отношения подчинения, мотивация и низкая самооценка) [20]. К социально-психологическим детерминантам внушаемости можно отнести конформизм, делегирование ответственности, эмпатию, психическое заражение, ролевое взаимодействие и степень социальной включенности. Открытым остается вопрос, одинаково ли человек проявляет свойства конформности и подвержен внушению в различных ситуациях. Так, субъект, склонный к дисциплине в деловых и рабочих отношениях (например, военный), может в личной (непрофессиональной) жизни проявлять другие черты (жесткость, упрямство, авторитарность) в условиях, где нет обязанности поддаваться давлению группы.

Таким образом, доверие — установка, подразумевающая под собой уверенность в надежности объекта; конформность — тип поведения, при котором индивид следует установленным в группе нормам и правилам, и меняет свое мнение, если люди вокруг демонстрируют отличную от его точку зрения; внушаемость — свойство поддаваться целенаправленному воздействию, направленному на изменение отношения, установки, чувств и т.д. Идея нашего проекта родилась из исследовательского вопроса, как конформность соотносится со степенью внушаемости, психотипом и уровнем эмоционального интеллекта, и как эти знания можно применить для диагностики групп риска по экстремистским проявлениям. Под психотипом понимается ведущий «радикал» (однородные по происхождению внутренние психические условия, носящие врожденный характер или усваиваемые в процессе социализации), и таких радикалов выделено семь — истероидный, эпилептоидный, паранойяльный, эмотивный, шизоидный, гипертимный, тревожный [см. подробнее в: 16].

Задачи исследования: определить уровень эмоционального интеллекта и психотипические акцентуации участников фокус-групп; измерить социальную установку в отношении феномена «супружеские измены» по шкале Лайкерта и отобрать участников с негативной установкой; с помощью стимульного материала и проективных методик («подсадная утка», ассоциативные вопросы, видеоматериалы) осуществить попытку воздействия на установку участников в ходе фокус-группы, затем повторно измерить социальную установку и сравнить попарно (у одинаковых психотипов) среди представителей с высоким и низким уровнем эмоционального интеллекта. Исследование строится на применении экспериментального подхода с использованием метода фокус-групп; контрольные переменные — психотип и уровень эмоционального интеллекта; зависимая переменная — внушаемость.

Группы по своему составу гомогенны (русские девушки, учащиеся магистратуры и бакалавриата 3-4 курса РУДН с отрицательной социальной установкой по отношению к супружеским изменам) и рандомизированы по двум признакам — эмоциональный интеллект (высокий и низкий) и психотипы. Группа 1 — девушки с преобладающим низким эмоциональным интеллектом, по одной с выраженной акцентуацией каждого типа, отрицательная установка к супружеским изменам. Группа 2 — девушки с преобладающим высоким эмоциональным интеллектом, по одной с выраженной акцентуацией каждого типа, отрицательная установка к супружеским изменам. Тема измены выбрана как наиболее простая для влияния на мнения участников в ходе обсуждения. На этапе рекрутинга среди участников замеряется уровень эмоционального интеллекта с помощью теста Холла, определяется их психотип, регистрируется отношение к супружеским изменам посредством шкалы Лайкерта (негативная установка — 35-50 баллов).

Во время фокус-групп предпринята попытка влияния на установку респондентов с целью изменения ее на противоположную, применяя стимульные материалы/методики — проективные и ассоциативные вопросы, видеоролики, «подсадная утка» (в фокус-группе участвует человек, играющий роль участника с положительной установкой к изменам). По окончании фокус-групп произведен повторный замер установки участников для проверки гипотез о внушаемости психотипов с разным уровнем эмоционального интеллекта. Для сравнения установок проводится тест, который позволяет сравнить пары участников — например, участники с шизоидной акцентуацией с низким и высоким уровнем эмоционального интеллекта и т.д. Также для валидации с участниками проведено интервью после фокус-группы — для более точного определения факта смены установки на противоположную той, что измерена скрининговой анкетой.

Выдвинутые гипотезы: участники с низким уровнем эмоционального интеллекта более подвержены конформности (изменению социальной установки); участники со слабой нервной системой (истероиды, эмотивы — асте-

ники, гипотимики) подвержены конформизму в большей степени; тревожные в силу особенностей психики (конформизм и боязнь перемен) могут изменить социальную установку в том случае, если некоторые участники группы открыто выскажутся о противоположной точке зрения.

Количество фокус-групп — две, по 5–8 участников: девушки 3–4 курсов бакалавриата и 1–2 курсов магистратуры, имеющие отрицательную установку к изменам в романтических отношениях, обладающие определенным психотипом и уровнем эмоционального интеллекта. Для эксперимента были отобраны представители разных психотипов, обладающих высоким и низким эмоциональным интеллектом — для проверки гипотез о связи между двумя параметрами и конформизмом. Для участия были выбраны девушки, так как они обладают более высоким уровнем эмпатии [1], что является одной из составляющих эмоционального интеллекта и самой уязвимой для влияния областью. Отрицательная установка к изменам была выбрана с точки зрения распространенности феномена и этичности смещения отношения к нему. Сценарий фокус-групповой дискуссии основывался на методике Лайкерта: было разработано 10 суждений, каждое из которых соотносится с блоками и заданиями гайда, что позволило сфокусировать внимание участниц на отношении к изменам (табл. 1).

Таблица 1

Тематические блоки и суждения гайда фокус-группы

Блок	Суждения
Блок 1: «Измена и удовлетворение сексуальных потребностей»	Измена — это лишь способ ощутить новые эмоции и разнообразить сексуальную жизнь Измена — это предательство своего партнера Когда человек изменяет своему партнеру, он доставляет последнему эмоциональную боль Супруг, изменяющий своей половинке, — это незрелый эгоист, которому нет оправдания Если супруг изменил своему партнеру из-за неудовлетворенности сексуальной жизнью, то измену можно простить Сексуальные и/или романтические отношения с несколькими партнерами одновременно аморальны/неприемлемы Если оба партнера изменяют друг другу, то такие отношения в любом случае обречены на провал
Блок 2: «Измена и укрепление отношений»	В некоторых случаях измены могут быть полезны для отношений В каком-то смысле измена укрепляет союз, поскольку изменник, чувствуя вину и раскаяние перед партнером, начинает больше им дорожить
Блок 3: «Измена и личное счастье»	Измена — эффективное средство борьбы с кризисом и депрессией

В рамках каждого блока респондентам задавались проективные вопросы и предлагались стимульные материалы для обсуждения, в которых отражены различные стороны романтических отношений и измена партнера: видео-

отрывки из сериалов («Элита», «Секс в большом городе», «Бeverли-Хиллз 90210» и др.), выступление бельгийского психолога Э. Перель по вопросу последствий и причин измен, истории отношений российских знаменитостей. Оказалось, что для большинства девушек измена ассоциируется с предательством и обманом, нарушением договоренностей (чаще негласных): *«некрасивый поступок», «нечестно по отношению к другому», «обман»* и др. Девушки в основном проявляли конформизм, выражая общепринятое негативное мнение об изменах. При этом конформность проявлялась как внутренняя форма, т.е. девушки не просто демонстрировали отрицательную установку на измены, но и внутренне были согласны с ней. В некоторых случаях конформность подкреплялась таким социально-психологическим механизмом, как подражание. Можно привести слова одной из участниц (эмотив, низкий эмоциональный интеллект), для которой значим образец брака родителей: *«У меня перед глазами мои родители с шикарными отношениями, просто поражаюсь. И они никогда друг другу не изменяли, они самодостаточные люди, каждый со своим хобби, т.е. они не теряют себя никогда».*

В процессе дискуссии участницы четко разграничивали измену и «нетрадиционные» формы романтических отношений, например, полиаморию: *«Я не считаю изменой. Я считаю, здесь вполне всех все устраивает, все по договоренности»; «Мне кажется, не становится что-то изменой, когда два партнера имеют сходный выход».* Если при вступлении в отношения или будучи парой люди договариваются о наличии друг у друга еще одного партнера (или нескольких), то изменой это считать нельзя. Что касается своей личной жизни, то девушки заявляли, что такие сценарии, как полиамория, свободные отношения и пр., практиковать не стали бы и придерживаются традиционных романтических отношений: *«для меня это дико, но если это приносит кайф другим, то ок»; «Я бы не стала практиковать это в своих отношениях, но у меня нет негативного к этому отношения. Если людям это требуется, то пожалуйста».* Конформность проявилась у двух девушек, обладающих высоким уровнем эмоционального интеллекта и психотипами «гипертим» и «истероид».

Из всех предложенных к рассмотрению случаев поступок изменщика был воспринят в положительном контексте только как возможность спасения и выхода из абьюзивных отношений, где присутствовало насилие. Некоторые участницы отметили, что измена в подобных ситуациях может помочь моральному состоянию: *«Возможно, это дает ей сил, что в принципе на стороне есть какая-то стена, которая сможет ее защитить»; «у нее какое-то тепло в душе появляется, а домой она приходит, а ее там бьют»; «Измена могла бы быть спасительной в плане того, что... появился человек, которому она доверила то, что с ней происходит внутри семьи».* На сторону изменщицы встали участницы шизоидного, депрессивного и тревожного психотипов с низким эмоциональным интеллектом и представительница истероидного

психотипа с высоким уровнем эмоционального интеллекта; остальные были убеждены, что измена тут вряд ли поможет. Нестандартная ситуация привела к разделению на две группы: те, кто продолжал считать, что измены — это плохо; те, кто придерживался мнения, что насилие хуже, чем измена. В обеих группах наблюдается конформность к каждой теме.

Большинство респондентов по итогам пост-интервью заявили, что взглянули на измены под другим углом, и некоторые случаи заставили их задуматься о реальных причинах и последствиях измен. Наиболее сильное впечатление на участниц оказали задания про героиню Шарлотту из сериала «Секс в большом городе», выступление Э. Перель и вопросы об измене как способе выйти из абьюзивных отношений.

Несмотря на это, результаты повторного анкетирования показывают, что смещения в установке незначительны, что говорит о склонности девушек к конформизму в данном вопросе. Кроме того, исход любой ситуации с изменой участницы видели в расставании пары и разрыве отношений вследствие подрыва доверия к партнеру, негативных ассоциаций, осадка по отношению к изменщику, т.е. возобновление отношений возможно при определенных условиях и желании обоих партнеров сохранить союз или невозможно вообще.

С точки зрения поведения психотипов и их реакции на стимульные материалы можно сделать следующие выводы: у представителей тревожного психотипа смена установки не произошла, что подтверждает гипотезу о том, что тревожные в силу особенностей психики, в том числе высокого конформизма и боязни перемен, могут изменить социальную установку, если некоторые участники группы открыто выскажутся о противоположной точке зрения. Эмотивы также проявляют высокую степень конформности, но не склонны к изменению установки, что опровергает гипотезу о большей внушаемости людей со слабой нервной системой. Возможно, сработал и фактор личного опыта: в первом случае — образ крепких взаимоотношений родителей как образец для подражания, во втором — пример измены из личной жизни. Для эмотивов характерно твердое следование своим идеалам и соблюдение высоких норм морали, поэтому такие ситуации, как измены и несправедливость по отношению к человеку, для них неприемлемы. Гипертимам и истероидам свойственно управлять эмоциями, а иногда и мыслями других людей благодаря высокой степени распознавания эмоций, поэтому данные информанты являлись групповыми лидерами, их мнениям доверяли. Таким образом, если данный компонент является основополагающим в эмоциональном интеллекте, то человек менее подвержен стороннему воздействию, а сам способен влиять на мнение других.

Методика «подсадная утка», которая использовалась в обеих фокус-группах, сработала успешно. В пост-интервью, отвечая на вопрос, кто поспособствовал изменению взгляда на измены, четверо назвали имя той, что играла роль «тайного агента». Помимо прямых указаний, следует учесть высказыва-

ния участниц, которые соглашались с мыслями «подсадной утки» и развивали свои идеи в положительном контексте. Вопрос по шкале Лайкерта на измерение установки и повторный замер после фокус-групп по этой же шкале позволил выявить наиболее значимые смещения у респондентов, т.е. данная методика также сработала.

Что касается гипотезы, что участницы с низким эмоциональным интеллектом более внушаемы и подвержены конформности (изменению социальной установки), то в данном случае ее нельзя проверить по причине недостаточности наблюдаемых параметров. Каждый случай рассматривался отдельно, поэтому можно только утверждать необходимость учитывать не только общий показатель эмоционального интеллекта, но и другие параметры (возможно, уровень эмпатии влияет на внушаемость человека при условии использования соответствующего стимульного материала).

Информация о финансировании

Статья подготовлена в рамках государственного задания №075-00167-20-03 «Социогуманитарные основы противодействия экстремизму».

Библиографический список

1. Белобородов А.М., Сыманюк Э.Э. Устойчивость развития эмоционального интеллекта будущих специалистов // Образование и наука. 2018. № 7.
2. Вершинин С.Е. Феномен недоверия в контексте постсоветского общества: к постановке проблемы // Антиномии. 2001. № 2.
3. Глуховская Д.М., Юшина С.В. Факторы-детерминанты привлечения студенческой молодежи в ряды экстремистско-террористических организаций // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 4.
4. Глушко И.В. Понятная дихотомия «доверие-недоверие» в контексте мультиметодологии // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. № 6.
5. Глушко И.В. Социальное доверие: концепт и структура // Философия права. 2013. № 6.
6. Григоренко Б.Ю. Доверие как предмет социологического анализа: социокультурный аспект // Знание. Понимание. Умение. 2013. № 1.
7. Ильин Е.П. Психология доверия. СПб., 2013.
8. Конформность // URL: <https://gufo.me/dict/social/КОНФОРМНОСТЬ>.
9. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М., 2008.
10. Лукова В.А. Концепция успешной социализации Н. Смелзера // Социология молодежи / Под ред. В.А. Лукова. М., 2015.
11. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
12. Макаревич Э.Ф. Алгоритм коммуникативного влияния // Вестник МГЛУ. Общественные науки. 2018. № 2.
13. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М., 2006.
14. Неофитова А.А. Доверие как категория социологического анализа // Вестник РГГУ. Серия: Философия. Социология. Искусствоведение. 2016. № 4.
15. Новиков А.П. Профилактика терроризма и экстремизма в молодежной среде. СПб., 2018.
16. Пузанова Ж.В., Ларина Т.И., Гаспаривили А.Т. и др. Личностные характеристики участников фокус-группового исследования как фактор повышения качества данных // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2021. Т. 21. № 4.

17. Сумина Е.А., Рыков А.А. Социально-психологические механизмы вовлечения молодежи в террористическую и экстремистскую деятельность // Академическая мысль. 2019. № 2.
18. Татьяна Л.Г. Групповые и личностные детерминанты доверия // URL: <https://disser.spbu.ru/files/disser2/disser/dn51sb5Phf.pdf>.
19. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004.
20. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком: психологическая манипуляция. М.–Мн., 2001.
21. Штомпка П. Социальное изменение как травма // Социологические исследования. 2001. № 1.
22. Giddens A. *Konsequenzen der Moderne*. Fr.a.M., 1995.
23. Puzanova Z.V., Larina T.I., Zakharova S.V. Recommendations for interviewers conducting sociological surveys: The use of the psychotypes theory and analysis of respondents' nonverbal reactions // *RUDN Journal of Sociology*. 2018. № 1.
24. Trotsuk I. "To trust or not to trust" is not the question; "How to study trust" is much more challenging task // *Russian Sociological Review*. 2016. Vol. 15. No. 4.
25. Trotsuk I.V., Ivlev E.A. Few words on the high level of social distrust among the Russian youth: Civil servants' social image // *Вестник РУДН. Серия: Социология*. 2016. № 2.
26. WVS: Wave 7 (2017-2020) // URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>.

Diagnostics of the students' level of conformity (results of the methodological experiment)*

Zh.V. Puzanova, T.I. Larina, Ya.A. Gudkova

RUDN University

Miklukho-Maklaya St., 6, Moscow, 117198, Russia

(e-mail: puzanova-zhv@rudn.ru; larina-ti@rudn.ru; yana140210@mail.ru)

Abstract. Students are the most socially influenced group due to being poorly protected from various risks, which is used by extremist and terrorist organizations. Such an impact on the younger generation can be ensured by various social-psychological mechanisms, such as suggestion, emotional contagion, imitation, persuasion, etc., which can be used for their involvement in extremist activities. Any influence can be effective under the high conformity; concerning involvement in extremist organizations, such influence can be dangerous for both person and society. The article presents the results of the study of the characteristics that can affect the level of students' conformity. The authors conducted an experiment based on focus groups and methods for diagnosing suggestibility, emotional intelligence and psychotypes. The dependent variable was the level of conformity. The topic for discussion was attitudes to infidelity as the easiest and acceptable to discuss. All participants were women with a negative attitude to the topic. In the experiment, two groups participated — to influence the initial (negative) attitude with stimulus and special techniques. The groups were homogeneous in terms of emotional intelligence: one group was below average, the second group was above average. The experiment showed that students with an anxious and emotive radical tend to demonstrate a certain degree of conformity. There is no direct correlation between conformity and the level of emotional intelligence, but the authors suggest the influence of empathy on conformity. The results of the

* © Zh.V. Puzanova, T.I. Larina, Ya.A. Gudkova, 2022

The article was submitted on 20.02.2022. The article was accepted on 10.06.2022.

research can contribute to new forms of preventive work at universities, including monitoring of those student characteristics that can affect the level of conformity.

Key words: conformity; diagnostics of the level of conformity; trust; student youth; extremism; emotional intellect; psychotype

Funding

The article was prepared within the framework of the state task No. 075-00167-20-03 “Social-humanitarian foundations for countering extremism”.

References

1. Beloborodov A.M., Symanyuk E.E. Ustoichivost razvitiya emotsionalnogo intellekta budushchih spetsialistov [Sustainable development of the emotional intelligence of future specialists]. *Obrazovanie i Nauka*. 2018; 7. (In Russ.).
2. Vershinin S.E. Fenomen nedoveriya v kontekste postsovetskogo obshchestva: k postanovke problemy [The phenomenon of distrust in the post-Soviet society: Formulation of the issue]. *Antinomii*. 2001; 2. (In Russ.).
3. Glukhovskaya D.M., Yushina S.V. Faktory-determinanty privlecheniya studencheskoj molodezhi v ryady ekstremistsko-terroristicheskikh organizatsij [Factors-determinants of students' involvement in extremist and terrorist organizations]. *Gosudarstvennoe i Munitsipalnoe Upravlenie. Uchenye Zapiski*. 2020; 4. (In Russ.).
4. Glushko I.V. Ponyatijnaya dikhotomiya “doverie-nedoverie” v kontekste multimetodologii [Conceptual dichotomy “trust-distrust” in the multimethodology]. *Istoricheskie, Filosofskie, Politicheskie i Yuridicheskie Nauki, Kulturologiya i Iskusstvovedenie. Voprosy Teorii i Praktiki*. 2012; 6. (In Russ.).
5. Glushko I.V. Sotsialnoe doverie: kontsept i struktura [Social trust: Concept and structure]. *Filosofiya Prava*. 2013; 6. (In Russ.).
6. Grigorenko B.Yu. Doverie kak predmet sotsiologicheskogo analiza: sotsiokulturny aspekt [Trust as an object of sociological analysis: A social-cultural aspect]. *Znanie. Ponimanie. Mnenie*. 2013; 1. (In Russ.).
7. Il'yin E.P. *Psikhologiya doveriya* [Psychology of Trust]. Saint Petersburg; 2013. (In Russ.).
8. Konformnost [Conformity]. URL: <https://gufo.me/dict/social/KONFORMNOST>. (In Russ.).
9. Kuprejchenko A.B. *Psikhologiya doveriya i nedoveriya*. [Psychology of Trust and Distrust]. Moscow; 2008. (In Russ.).
10. Lukova V.A. Kontseptsiya uspeshnoj sotsializatsii N. Smelsera [N. Smelser's concept of successful socialization]. *Sotsiologiya molodezhi*. Pod red. V.A. Lukova. Moscow; 2015. (In Russ.).
11. Myers D. *Sotsialnaya psikhologiya* [Social Psychology]. Saint Petersburg; 1997. (In Russ.).
12. Makarevich E.F. Algoritm kommunikativnogo vliyaniya [Algorithm of the communicative influence]. *Vestnik MGLU. Obshhestvennye Nauki*. 2018; 2. (In Russ.).
13. Merton R. *Sotsialnaya teoriya i sotsialnaya struktura* [Social Theory and Social Structure]. Moscow; 2006. (In Russ.).
14. Neofitova A.A. Doverie kak kategoriya sotsiologicheskogo analiza [Trust as a category of sociological analysis]. *Vestnik RGGU. Seriya: Filosofiya. Sotsiologiya. Iskusstvovedenie*. 2016; 4. (In Russ.).
15. Novikov A.P. *Profilaktika terrorizma i ekstremizma v molodezhnoj srede* [Prevention of Terrorism and Extremism among the Youth]. Saint Petersburg; 2018. (In Russ.).
16. Puzanova Z.V., Larina T.I., Gasparishvili A.T. et al. Lichnostnye kharakteristiki uchastnikov fokus-grupпового issledovaniya kak faktor povysheniya kachestva dannyh [Personal characteristics of the focus group participants as a factor of the data quality]. *RUDN Journal of Sociology*. 2021; 21 (4). (In Russ.).
17. Sumina E.A., Rykov A.A. Sotsialno-psikhologicheskie mekhanizmy вовлечения molodezhi v terroristicheskuyu i ekstremistskuyu deyatel'nost' [Social-psychological mechanisms of the

- youth involvement in terrorist and extremist activities]. *Akademicheskaya Mysl*. 2019; 2. (In Russ.).
18. Tatyana L.G. Gruppovye i lichnostnye determinanty doveriya [Group and personal determinants of trust]. URL: <https://disser.spbu.ru/files/disser2/disser/dn51sb5Phf.pdf>. (In Russ.).
 19. Fukuyama F. *Doverie: sotsialnye dobrodeteli i put k protsvetaniyu* [Trust: The Social Virtue and the Creation of Prosperity]. Moscow; 2004. (In Russ.).
 20. Shejnov V. P. *Skrytoe upravlenie chelovekom: psikhologicheskaya manipulyatsiya* [Hidden Control: Psychological Manipulation]. Moscow–Minsk; 2001. (In Russ.).
 21. Sztompka P. Sotsialnoe izmenenie kak trauma [Social change as a trauma]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*. 2001; 1. (In Russ.).
 22. Giddens A. *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt-am-Mein; 1995.
 23. Puzanova Z.V., Larina T.I., Zakharova S.V. Recommendations for interviewers conducting sociological surveys: The use of the psychotypes theory and analysis of respondents' nonverbal reactions. *RUDN Journal of Sociology*. 2018; 1.
 24. Trotsuk I. "To trust or not to trust" is not the question; "How to study trust" is much more challenging task. *Russian Sociological Review*. 2016; 15 (4).
 25. Trotsuk I.V., Ivlev E.A. Few words on the high level of social distrust among the Russian youth: Civil servants' social image. *RUDN Journal of Sociology*. 2016; 2.
 26. WVS: Wave 7 (2017-2020). URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>