

Что такое социальное влияние, или как научиться говорить «НЕТ»

Социальное влияние — изменение поведения человека, вызванное реальным или воображаемым воздействием других лиц. Нельзя жить в обществе и быть свободным от него. С этим выражением, ставшим расхожим, трудно не согласиться. Мы испытываем на себе влияние со стороны людей, которые нас окружают, и в свою очередь влияем на них.

- Что такое социальное влияние и как люди могут влиять на поведение других людей?
- Вспомните тех людей, чьи советы, подсказки, чья помощь положительно повлияли на вашу жизнь. Легко ли вам было принимать их советы? Почему?
- Знают ли эти люди о той роли, которую они сыграли в вашей жизни, не забыли ли вы их поблагодарить?

- Кстати, это не поздно сделать и сейчас. В Дании существовал замечательный обычай: в канун новогоднего праздника люди рассылали маленькие открытки в благодарность всем тем, кто им чем-то помог и поддержал в уходящем году. Кому вы могли бы послать такую открытку? Какой дизайн открытки вы могли бы предложить?
- А может быть, стоит возобновить этот обычай? Причем для этого не обязательно дожидаться Нового года!

- Социальное влияние иногда имеет и негативные последствия. Мы можем совершать поступки, явно неразумные и невыгодные для нас, поддавшись давлению со стороны другого.
- Человек, стремящийся оказать на нас давление, может использовать (осознанно или неосознанно) приемы, усиливающие его влияние. Мы предлагаем проанализировать их.



- **1. «Бесплатное угощение».** С этим приемом мы часто сталкиваемся в обычной жизни — всевозможные дегустации, которые проводятся в магазинах, раздача пробников шампуней, кремов, духов и т. д. Покупатель в данном случае «ловится» на бесплатность услуги — есть возможность попробовать новый продукт и ничего за это не заплатить. Продавец же рассчитывает на то, что его товар понравится и в следующий раз покупатель будет целенаправленно искать его в магазине.
- А приходилось ли вам лично наблюдать использование этого приема (не обязательно в ситуациях, связанных с торговлей)? Приведите свои примеры и обсудите их с одноклассниками.

- **2. «Прямо в лоб».** Этот прием начинается с просьбы о большом одолжении, на которую наверняка будет получен отказ, а затем предлагается выполнить более скромную просьбу. Нужен пример? Пожалуйста, прочтите к завтрашнему утру весь роман «Война и мир». Не хотите? Странно... Ну, тогда подготовьтесь к обсуждению первой главы романа. Вероятно, теперь вы согласитесь, ведь вторая просьба по сравнению с первой гораздо менее значительная.
- Вспомните, когда прием «прямо в лоб» использовался непосредственно по отношению к вам или вашим близким. Обсудите эти ситуации с одноклассниками.

- 3. **«Это еще не все».** В этом приеме к основному предложению добавляется еще несколько дополнительных. Наверняка вы хотя бы раз смотрели телевизионную передачу «Магазин на диване». Помните: «К этому замечательному набору кастрюль за 3000 р. вы совершенно бесплатно получаете восхитительные прихваточки и салфеточки»? Срабатывает очень хорошо — у человека создается иллюзия, что ему делают подарок, экономятся деньги. Далекое не всегда успеваешь сообразить, что за 3000 р. в соседнем магазине можно купить два таких же набора кастрюль с кучей прихваточек и салфеточек.
- Приходилось ли вам сталкиваться с действием такого приема? Приведите примеры.

- **4. «Нога в двери».** Классический пример использования такого приема демонстрируют цыганки: «Молодой, красивый, как пройти на улицу Котеночкина? Ой, спасибо, красавец, ты мне помог, я тебе тоже помогу... Вижу, проблема у тебя? Позолоти ручку, а?»
- Согласитесь, начни цыганка с просьбы «позолотить ручку», вряд ли она добьется успеха. Поэтому начинается все с невинной просьбы — подсказать адрес. Ее главная задача — добиться ответа от прохожего («вставить ногу в дверь, чтобы ее не захлопнули»), привлечь его внимание и добиться выполнения первой просьбы.
- А вот еще один пример, гораздо более распространенный: «Лена, я на секундочку. Можно от тебя позвонить? Спасибо большое, я тебя не задержу... Ой, телефон занят. Я подожду? Можно на кухню пройти? Ой, какие красивые конфеты, давай чай попьем...»
- Приведите свои примеры, когда в вашей «двери» оказывалась «нога» нежданного посетителя.

В приведенных ниже литературных фрагментах из замечательных романов И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок» великий комбинатор Остап Бендер использует различные способы влияния на людей, для того чтобы добиться от них желаемого. Что это за способы?

Ситуация 1

Вдруг Остап, не договорив, бросился за каким-то гражданином, шагов через десять настиг его и стал оживленно с ним беседовать.

Потом быстро вернулся и ткнул Ипполита Матвеевича пальцем в бок.

- Знаете, кто это?.. Это «Одесская бубличная артель — Московские баранки», гражданин Кислярский. Идем к нему... Ах, черт возьми! Какой случай! Фортуна! Если я его сейчас не вскрою на пятьсот рублей, плюньте мне в глаза! Идем!..
- Вы, кажется, знакомы, — сказал Остап шепотом, — вот особа, приближенная к императору, гигант мысли и отец русской демократии... Везите нас куда-нибудь немедленно. Нам нужно поговорить.

Кислярский... был совершенно подавлен...

—Так вот, — сказал Остап, оглядываясь по сторонам и понижая голос, — в двух словах. За нами следят уже два месяца, и, вероятно, завтра на конспиративной квартире нас будет ждать засада. Придется отстреливаться.

У Кислярского посеребрились щеки.

- Мы рады, — продолжал Остап, — встретить в этой тревожной обстановке преданного борца за родину. <...>

- Да, — шептал Остап. — Мы надеемся с вашей помощью поразить врага. Я дам вам парабеллум.

- Не надо, — твердо сказал Кислярский.

В следующую минуту выяснилось, что председатель биржевого комитета не имеет возможности принять участие в завтрашней битве... Он в полном отчаянии, но для спасения жизни отца русской демократии... готов оказать возможную финансовую помощь.

- Вы верный друг отечества! — торжественно сказал Остап... — Пятьсот рублей могут спасти гиганта мысли.

- Скажите, — спросил Кислярский жалобно, — а двести рублей не могут спасти гиганта мысли?

Остап не выдержал и под столом восторженно пнул Ипполита Матвеевича ногой.

- Я думаю, — сказал Ипполит Матвеевич, — что торг здесь неуместен!..

Кислярский первый раз в жизни услышал голос гиганта мысли. Он так поразился этому обстоятельству, что немедленно передал Остапу пятьсот рублей.

Ситуация 2

Остап постучал в дверь, совершенно не думая о том, под каким предлогом он войдет. Для разговоров с дамочками он предпочитал вдохновение.

- Ого? — спросили из-за двери.
- По делу, — ответил Остап.

Дверь открылась. Остап прошел в комнату, которая могла быть обставлена только существом с воображением дятла... На этом пестром фоне, от которого рябило в глазах, трудно было заметить маленькую хозяйку комнаты. На ней был халатик, переделанный из толстовки и отороченный загадочным мехом.

Остап сразу понял, как вести себя в светском обществе. Он закрыл глаза и сделал шаг назад.

- Прекрасный мех! — воскликнул он.
- Шутите! — сказала Эллочка нежно. — Это мексиканский тушкан.
- Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайские барсы. Ну да! Барсы! Я узнаю их по оттенку. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд!..

Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью, и потому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна.

Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке...

— Вы — парниша что надо, — заметила Эллочка после первых минут знакомства.

Ситуация 3

— По личному, — сухо сказал он, не оглядываясь на секретаря и засовывая голову в дверную щель. — К вам можно?.. Здравствуйте, вы меня не узнаете?

Председатель... посмотрел на посетителя довольно рассеянно и заявил, что не узнает.

- Неужели не узнаете? А между тем многие находят, что я поразительно похож на своего отца.
- Я тоже похож на своего отца, — нетерпеливо сказал председатель. — Вам чего, товарищ?
- Тут все дело в том, какой отец, — грустно заметил посетитель. — Я сын лейтенанта Шмидта...
- Очень хорошо, что вы зашли, — сказал наконец председатель... — Церкви у нас тут замечательные... Простите, а как ваше имя?
- Николай... Николай Шмидт.
- А по батюшке?

«Ах, как нехорошо!» — подумал посетитель, который и сам не знал имени своего отца.
— Да-а, — протянул он, уклоняясь от прямого ответа,
— теперь многие не знают имен героев. Угар нэпа. Нет того энтузиазма. Я, собственно, попал к вам в город совершенно случайно. Дорожная неприятность. Остался без копейки.

Председатель очень обрадовался перемене разговора. Ему показалось позорным, что он забыл имя очаковского героя.

Одна из важнейших задач государственного деятеля— овладеть умением отказывать 30 разными способами (М.Тэтчер)

Премьер-министр
Великобритании (Консервативная
партия Великобритании) в
1979—1990, Баронесса (1992).
Известна как «железная леди».
Первая и пока единственная
женщина, побывавшая на этом
посту.



Конформизм (от лат. сопТоптмз — подобный) — склонность личности изменять свои убеждения, ценностные установки и поступки под влиянием группы, в которую человек включен. В психологии склонность к конформизму (конформность) рассматривается как специфическая личностная черта, в большей или меньшей степени присущая каждому человеку

- Согласно ли вы с утверждением Р. У. Эмерсона: «Общество всегда находится в заговоре против человека. Конформизм считается добродетелью; уверенность в себе — грехом. Общество любит не человека и жизнь, а имена и обычаи»? А можно ли считать добродетелью стремление всегда и во всем отстаивать свое мнение?
- Какие плюсы и минусы конформного поведения вы можете назвать?

Легко ли вам говорить «нет»?

Узнать это вы сможете, ответив на вопросы теста

1. *Вы опаздываете на важную встречу. Вдруг раздается телефонный звонок и ваш приятель сообщает, что ему нужно срочно обсудить нечто очень важное. Вы:*
 - а) решительно говорите, что у вас нет времени, и предлагаете перезвонить;
 - б) слушаете некоторое время, пытаетесь понять, в чем же дело, а затем сообщаете, что спешите;
 - в) выслушиваете приятеля, обреченно глядя на часы.

2. *Ваши одноклассники недоброжелательно встретили новенького, который, на ваш взгляд, весьма интересный и привлекательный человек. Вы:*

- а) открыто выражаете симпатию новенькому, стараетесь больше общаться с ним;
- б) общаетесь с новеньким только вне школы, но пытаетесь постепенно убедить своих одноклассников в том, что с новеньким стоит познакомиться поближе;
- в) решаете, что старый друг лучше новых двух и не стоит портить отношения с классом даже из-за самого замечательного новенького.

3. *Ваш друг пригласил вас в гости и нарисовал план, с помощью которого можно найти его дом. Вы добрались до нужной улицы, но дома никак найти не можете. Вы:*

а) упорно пытаетесь разобраться с планом и понять, что и как на нем обозначено;

б) какое-то время пытаетесь воспользоваться планом, а потом обращаетесь за помощью к прохожим;

в) полагаетесь на поговорку «Язык до Киева доведет» и сразу обращаетесь за помощью к прохожим, не пытаясь воспользоваться планом.

4. *Вы примеряете новый свитер, который кажется вам великоватым. Находящаяся рядом подруга или друг уверяют, что свитер — хорош и его надо брать.*

Вы:

а) решительно снимаете свитер и говорите, что он вам не подходит;

б) спрашиваете: «А не кажется ли тебе, что свитер мне великоват?» — и пытаетесь прикинуть, что будет, если закатать рукава, ушить горловину и г. д.;

в) решаете, что со стороны виднее, и радуетесь обновке.

5. Вашему другу удалось с трудом достать билеты на концерт известной группы. Он приглашает именно вас составить ему компанию. У вас на вечер были совершенно иные планы — подготовка к ответственной контрольной. Однако друг настаивает: «Ты что, такой шанс упускать! К тому же я так старался!» Вы:

- а) сжав зубы, решительно отказываетесь;
- б) просите у друга время на обдумывание и пытаетесь решить, сможете ли вы часть своей подготовки перенести на утро перед контрольной;
- в) решаете махнуть на контрольную рукой — в конце концов, если вы как следует отдохнете накануне, это тоже может хорошо повлиять на результат.

Подсчитайте число набранных вами баллов.

- За каждый ответ «а» поставьте себе 2 балла.
- За каждый ответ «б» поставьте 1 балл.
- За каждый ответ «в» поставьте 0 баллов.

- *Анализ результатов:*
- **10—8 баллов** — вы совершенно честно заслужили звание Господина или Госпожи «Нет!». Всегда и во всем вы полагаетесь только на себя и редко прислушиваетесь к мнению окружающих. Но подумайте, не мешает ли это в отношении с друзьями и не теряете ли вы расположение своих близких?
- **7—4 балла** — в зависимости от ситуации вы способны на компромисс, но и назвать вас бесхарактерным нельзя — вы можете отстаивать свое мнение.
- **3—0 баллов** — вы уверены, что выбранная вами тактика подчиняться другому всегда и во всем правильная? Вы не боитесь потерять себя и превратиться в пластилин, из которого каждый желающий может вылепить все что угодно?

Игра «Нет, уважаемый сударь»

Все участники игры рассаживаются по кругу. Один из них выходит из комнаты. Оставшиеся договариваются между собой, что именно они будут пытаться уговорить сделать вышедшего. Например, примерить шляпу, взять в руки книгу и т. д.

Участник, которого будут уговаривать, входит в комнату и усаживается на стул, стоящий в центре круга. Его задача — вежливо отказываться от любых предложений окружающих. Отказ должен начинаться со слов «нет, уважаемый сударь!» или «нет, уважаемая сударыня!». Задача остальных участников — сделать так, чтобы отказывающийся произнес слово «да». Для этого можно использовать разные провоцирующие формулировки, например:

- Примерьте шляпу, уважаемый сударь!
- Нет, уважаемый сударь, мне сейчас не хочется!
- Странно, я уверен, что вам она очень подойдет. Ведь вы согласны с тем, что у вас очень привлекательная внешность?

После того как отказывающийся ответил «нет» всем сидящим вокруг него или все же сказал «да», он меняется местами с кем-то из участников.

Вопросы:

- Легко ли было говорить «нет» своим друзьям?
- Какие чувства возникали в тот момент, когда приходилось произносить «нет»?
- Какие чувства возникли в тот момент, когда все же пришлось сказать «да»?
- Какие чувства вы испытывали по отношению к тем людям, которые уговаривали принять предложение?