

# 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.
- Помните, 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. Далек 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

- Согласны 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?