

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Ирина Деллос

КАК ЛЮДИ
ДУМАЮТ
ДРУГ О ДРУГЕ
И ВЛИЯЮТ
ДРУГ НА ДРУГА

- ГРУППЫ
- ОБЩЕНИЕ
- ВЛИЯНИЕ
- СОЦИАЛЬНЫЕ РОЛИ
- КОНФЛИКТЫ
- ЛИЧНОСТЬ И ОБЩЕСТВО



Ирина Деллос

Социальная психология

<https://litres.ru/74286727>

ISBN 9785007056618

Аннотация

Социальная психология — это наука о том, как оставаться человеком среди людей. Понимая механизмы влияния, ошибки своего мышления и причины групповых конфликтов, мы получаем суперсилу: возможность выбирать свою реакцию, а не просто следовать инстинктам толпы.

Содержание

Глава 1. Социальное мышление: Как мы видим мир и себя	5
Глава 2. Сила социального влияния:	7
Конформизм и послушание	
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Социальная психология

Ирина Деллос

© Ирина Деллос, 2026

ISBN 978-5-0070-5661-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Социальное мышление: Как мы видим мир и себя

Мы склонны считать себя рациональными существами, которые принимают решения на основе объективных фактов. Однако социальная психология утверждает обратное: наше восприятие реальности — это сложная конструкция, созданная нашим мозгом с учетом ожиданий, эмоций и социального окружения.

Я в социальном контексте

Наше «Я» — это не статичная величина. Мы постоянно сверяем свое поведение с другими людьми. Согласно теории социального сравнения, чтобы понять, насколько мы хороши (в работе, внешности или мнении), мы подсознательно ищем тех, кто похож на нас. Если вы хотите почувствовать себя успешным, вы будете сравнивать себя с теми, кто находится на ступень ниже. Если хотите стимула к росту — с теми, кто впереди.

Фундаментальная ошибка атрибуции

Главная ловушка нашего мышления — это склонность

объяснять поведение других людей их «характером», а свое поведение — «обстоятельствами».

Представьте: человек подрезал вас на дороге. Вы сразу решите, что он «хам и наглец» (личностная характеристика). Но если вы сами подрезали кого-то, вы подумаете: «Я опаздывал на встречу» или «Я не заметил машину из-за бликов» (ситуативные факторы). Мы судим других строго, а себя — снисходительно.

Когнитивный диссонанс

Леон Фестингер описал состояние, которое возникает, когда наши действия противоречат нашим убеждениям. Например, если вы курите, зная, что это вредно, возникает дискомфорт. Чтобы избавиться от него, мозг начинает оправдываться: «Я курю мало», «Это помогает мне справляться со стрессом». Мы меняем не поведение, а отношение к нему, чтобы сохранить внутреннюю гармонию.

Глава 2. Сила социального влияния: Конформизм и послушание

Мы часто недооцениваем, насколько сильно на нас давят невидимые социальные правила. Мы — существа биологически предрасположенные к поиску одобрения группы.

Феномен конформизма

В 1951 году Соломон Аш провел знаменитый эксперимент: участник должен был определить длину линий, сравнивая их с образцом. Все остальные люди в комнате были подставными актерами, которые намеренно давали неверный ответ. В результате 75% участников хотя бы раз согласились с очевидно неверным мнением большинства. Почему? Потому что страх оказаться «белой вороной» часто сильнее, чем потребность быть правым.

Повиновение авторитету

Эксперимент Стэнли Милгрэма шокировал мир. Обычных людей просили «наказывать» током (якобы) ученика за ошибки, увеличивая напряжение до смертельного уровня.

Исполнители видели перед собой человека в белом халате — авторитетную фигуру. Несмотря на внутренний ужас, большинство продолжало исполнять приказы до конца. Это доказывает: в определенных ситуациях «обычный» человек способен на немыслимые поступки, если перекладывает ответственность на систему или авторитет.

Искусство убеждения

Сегодня мы находимся под постоянным воздействием рекламы и медиа. Существует два пути убеждения:

1. Центральный путь: когда нас убеждают аргументы, логика и факты. Это работает, когда мы глубоко заинтересованы в теме.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.