

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	<b>9</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>11</b>
Благодарности .....	13
<b>Глава 1. МИР ВЛИЯНИЯ</b> .....	<b>14</b>
Социальное влияние: процессы и среда .....	16
Зал славы (и позора) влияния .....	18
Межличностное влияние: обращение в новую веру и личный контакт .....	18
Коммуникация и убеждение: «Повтори-ка еще разок, Сэм!» .....	26
Влияние средств массовой информации: нет дыма без огня (и без рекламы) .....	35
Три кита влияния: установка, поведение, когниция .....	44
Установочная система .....	46
Основной тезис: перемены порождают перемены .....	48
Прочие тезисы, основанные на ведущей роли установок .....	49
Подходы социальной психологии .....	51
Что впереди? .....	53
Подведем итоги .....	54
Вопросы и упражнения .....	56
<b>Глава 2. ВЛИЯНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>58</b>
Изменение поведения в результате социального научения .....	60
Инструментальное научение и подкрепление .....	60
Теория социального научения .....	61
Подражание агрессии .....	66
Инь и Ян подражания .....	67
Одобрение и неодобрение: сила социальных наград .....	69
Конформизм: спасаем лицо, соблюдаем приличия, обретаем — знания .....	71
Причины конформности .....	73
Конформность: хорошо это или плохо? .....	80
Подчинение: поведение, основанное на чужом авторитете .....	81
Сценарий Милграма: стали бы вы мучить человека электротокком, если бы вас попросил об этом Гитлер? .....	82
Объяснение необычного поведения с помощью обычного .....	86
Нажимая кнопку «Выход неподчинением» .....	91
Психология «коленного рефлекса»: влияние через эвристику .....	92
Правило взаимности .....	93
Правило чувства долга .....	95
Точка расхождения: когда внешнее влияние становится источником внутренних перемен .....	100
Подведем итоги .....	100
Вопросы и упражнения .....	102
<b>Глава 3. ВЛИЯНИЕ НА УСТАНОВКИ ЧЕРЕЗ ПОВЕДЕНИЕ: ДЕЙСТВИЯ     СТАНОВЯТСЯ УБЕЖДЕНИЯМИ</b> .....	<b>103</b>
Атрибуция и самоатрибуция .....	105
Теория атрибуции .....	105
Самовосприятие и самоатрибуция .....	111

Самоубеждение и исполнение роли .....	117
Весь мир — театр... и мы попросту играем роли .....	118
И снова самоубеждение: быть или не быть... телезрителем? .....	121
Психология самооправдания: теория диссонанса .....	124
Факторы, влияющие на силу диссонанса .....	125
Диссонанс и недостаточная оправданность: чем меньше, тем больше .....	126
Способы снижения диссонанса .....	135
Диссонанс и неэтичное деловое решение .....	137
Диссонанс, самоатрибуция и самоутверждение: сходство и различия .....	139
Сверхоправданность .....	139
Сходные результаты различных процессов .....	140
В помощь самоутверждению .....	141
Заключительное замечание .....	141
Подведем итоги.....	141
Вопросы и упражнения .....	143
<b>Глава 4. ИЗМЕНЕНИЕ УСТАНОВОК ПОСРЕДСТВОМ УБЕЖДЕНИЯ:     ПОВЕРЬТЕ МНЕ НА СЛОВО .....</b>	<b>145</b>
«А вам понравилось?» Процессы социального сравнения .....	148
Сходное мнение о частных свойствах .....	149
Сходство мнений .....	150
Различие как основа для сравнения .....	151
Убеждающее сообщение. «Целься!.. Пли!..» .....	152
Этапы процесса убеждения .....	153
Начальный и заключительный этапы .....	154
Представление и предъявление .....	155
Фильтрация идей .....	156
Управление общественным мнением с помощью средств массовой информации .....	158
Внимание .....	161
Настройка на определенную волну .....	162
Точная настройка и борьба с помехами .....	165
Понимание .....	166
Принятие: самое трудное .....	167
Когнитивные реакции: «О! Это хорошая мысль» .....	168
Кратчайшие пути к принятию: использование эвристик вместо систематического анализа .....	171
Имидж и телевидение .....	177
Объективность и пристрастность в систематической обработке сообщений .....	181
Краткий привал на пути к устойчивому убеждению .....	183
Подведем итоги.....	183
Вопросы и упражнения .....	186
<b>Глава 5. УБЕДИТЬ НАДОЛГО: НАСТОЙЧИВОСТЬ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ     ПОСЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ УСТАНОВОК .....</b>	<b>187</b>
Создание четких, ясных и категоричных установок .....	189
Показать, да как следует... ..	190
Повтор комплексных сообщений .....	195
Закрепление результата: убедить на все времена .....	198
Еще разок, да по сильнее, а потом еще и еще раз .....	198
Систематический анализ: активное мышление порождает прочные установки .....	200
Установки: независимые зависимости .....	202
Что сильнее: первое впечатление или последнее слово? .....	206
Установки переходят в поведение: у последней черты .....	207
Когда ситуация оказывается сильнее установок .....	208

Когда установки порождают действие: условия постоянства .....	212
Награда за труды, или плоды убеждения .....	218
Подведем итоги.....	219
Вопросы и упражнения .....	221

## **Глава 6. СОПРОТИВЛЕНИЕ И ПОДЧИНЕНИЕ ВЛИЯНИЮ: ИНЬ И ЯН**

<b>УБЕЖДЕНИЯ .....</b>	<b>223</b>
Упрямый ум: сопротивление и избирательное подчинение .....	225
Сила в структуре: когнитивные основы стойкости установок .....	225
Виды актуальности: мотивационные основы сопротивления и податливости убеждению .....	230
Преодоление сопротивления: освобождение тоталитарного эго .....	238
В ожидании суда (необходимость отчитываться) .....	239
Играть роль «адвоката дьявола» не грешно .....	240
Задавая вопросы, можно довести людей до парадоксальных выводов .....	242
Нажать на нужную клавишу .....	245
Другая крайность: излишняя податливость .....	247
Слабое сопротивление: возможные случаи .....	248
Повышение сопротивляемости .....	251
Мобилизация сил для противостояния .....	254
Предрассудок: установка, которая может убивать .....	255
В наше время .....	255
В былые времена .....	256
Интерес социальной психологии к предрассудкам .....	257
Некоторые источники предвзятых установок .....	258
Заключительное замечание: как быть восприимчивым, но не мягкотелым .....	261
Подведем итоги.....	263
Вопросы и упражнения .....	265

## **Глава 7. ВЛИЯНИЕ, ВКЛЮЧЕННОСТЬ СОЗНАНИЯ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ:**

<b>КОГДА ВАС МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ ТО, ЧЕГО ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ .....</b>	<b>267</b>
Включенность сознания и осознание влияния .....	270
Осознание, ассоциации и эмоции .....	271
Осознание и психические процессы высшего порядка .....	278
Переход на автоматический режим .....	280
Невербальные (и не обязательно осознаваемые) сообщения .....	283
Как разбираться в людях: формирование впечатлений по голосу и лицу .....	286
Видимые и слышимые признаки эмоций и лжи .....	292
Убеждение и невербальная коммуникация .....	297
Самовосприятие невербальных действий: я киваю, поэтому я соглашаюсь .....	298
Подпороговые стимулы: незаметное влияние .....	299
Возможности подпорогового «визуального ряда»: изменение мнения .....	300
Если сообщение передается на уровне ниже слухового порога или включено в печатные материалы, то влияние менее вероятно .....	305
Этика влияния — осознаваемого и неосознаваемого .....	308
Включенность сознания и осознание: заключение .....	310
Подведем итоги.....	311
Вопросы и упражнения .....	313

## **Глава 8. ВЛИЯНИЕ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ: ПРАВОСУДИЕ ПО... .. 315**

Состязательный подход: можно ли найти справедливость, соревнуясь в умении убеждать? .....	317
Справедливость и тенденциозность: все дело в равновесии .....	318

Трудноуловимое влияние социально-психологических особенностей состязательной системы .....	319
В полицейском участке: сбор фактов .....	322
Показания свидетелей: но я видел это собственными глазами .....	323
Маленькое дружеское признание .....	329
В зале суда: битва за умы .....	334
Маленькие хитрости адвокатов .....	334
Свидетели, опознавшие преступника .....	340
В совещательной комнате присяжных .....	343
Чаще всего побеждает большинство .....	344
Редкое явление — власть немногих .....	349
Когда влияет то, что не должно влиять .....	352
Слушается дело: психология против закона. Заключительное слово .....	354
Подведем итоги.....	355
Вопросы и упражнения .....	357

## **ГЛАВА 9. СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА СЛУЖБЕ У ЗДОРОВЬЯ И СЧАСТЬЯ .. 358**

Процессы оказания влияния на защите окружающей среды: можно ли сохранить нашу планету с помощью убеждения? .....	359
Экологические установки: слабые звенья в цепи действий .....	361
Усиление мотивации: когда игра стоит свеч .....	363
Повышение заметности экологических проблем: как сделать, чтобы люди всегда помнили о необходимости экологически грамотного поведения .....	365
От личных привычек к глобальному загрязнению: «с миру по нитке» .....	368
Сохранение и укрепление здоровья .....	369
Массовое убеждение: становится ли информированный народ здоровее? .....	371
Предписания врача: почему пациенты их не выполняют? .....	383
Социально-психологические пути к психическому здоровью .....	388
Как ни назови психотерапию... все равно это влияние .....	389
Психотерапия как убеждающая коммуникация .....	390
Когнитивно-бихевиориальная терапия и атрибуционная терапия: подумай и помоги себе сам .....	391
Диссонанс и психотерапия: обязательства, выбор и усилия .....	395
Социальное влияние, благоденствие и ваше будущее .....	398
Подведем итоги.....	399
Вопросы и упражнения .....	401

## **Приложение 1. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЙ ..... 402**

Корреляционные методы в полевых исследованиях .....	402
Эксперимент является источником информации о причинной обусловленности .....	404
Обобщение результатов экспериментов: статистические выводы .....	408
Применение результатов лабораторных исследований на практике .....	409
План эксперимента .....	414

## **Приложение 2. ОЦЕНКА УСТАНОВОК И ИХ КОМПОНЕНТОВ ..... 417**

Шкалы установок .....	417
Измерение других компонентов систем установок .....	424

## **ЛИТЕРАТУРА ..... 426**