

# Что такое социальное доказательство?

«Там, где все думают одинаково, никто не думает слишком много...» Это высказывание Уолтера Липпмана во многом характеризует поведение общества или такого понятия в психологии, как «Мы».

Многие люди, для того чтобы решить, чему верить и как действовать в возникшей ситуации, ориентируются на то, чему верят и что делают в аналогичных ситуациях другие. Такого рода явление Роберт Чалдини (специалист в области экспериментальной и социальной психологии) обозначил как **социальное доказательство**.

Эта своеобразная склонность к подражанию обнаружена не только у детей, но и у большинства взрослых. Область применения принципа социального доказательства широка и многофункциональна. Сама цель данного понятия заключается в том, чтобы подчинить человека тому или иному требованию. Механизм достаточно прост, человеку сообщают, что многие люди (чем больше, тем лучше) соглашаются или уже согласились с этим требованием.

Ярким и эффективным примером использования принципа социального доказательства как средства манипулирования массовым сознанием с целью увеличения продаж каких-либо товаров или услуг является реклама. Рекламодатель как очень тонкий психолог изучает реальную аудиторию. Работа с потребителем требует хорошего знания особенностей того сегмента рынка, на который будет работать реклама. Обычно рекламщики создают некий миф о товаре. Основными факторами реализации данного мифа в реальность является возникновение ряда оснований.

1. Я куплю этот товар, потому что его мне рекомендовала моя подруга. **Позиция авторитетного мнения**
2. Я куплю этот товар, потому что покупаю его всегда. **Позиция предпочтения.**
3. Я куплю этот товар сейчас, потому что потом его может не быть. **Позиция неуверенности.**

Именно позиция неуверенности делает принцип социального доказательства наиболее действенным. Предположим, сложилась такая ситуация: Вы гуляете по парку, и вдруг видите: в кустах лежит человек. Так или иначе, вы начинаете сомневаться в необходимости оказания помощи этому человеку, так как не видите вокруг желающих

## Что такое социальное доказательство

Автор: admin

28.04.2011 10:15 - Обновлено 01.11.2014 10:18

---

ему помочь. Большинство людей, которые наблюдают такую картину, считают этого человека пьяным, не нуждающимся в помощи. Но все может быть намного хуже, если человеку действительно нужна помощь, например, это проблемы с сердцем.

Таким образом, когда люди сомневаются, а ситуация представляется им неопределенной, они в большей степени склонны обращать внимание на действия других. Более того, эти люди считают данные действия верными, так как их выполняет большинство. В этом случае социальное доказательство снимает ответственность с определенного человека, тем самым перекладывает всю ответственность на общество, где возникла данная ситуация.

Позиция сходства или подражания имеет свое распространение среди людей, склонных следовать примеру тех, кто похож на них, либо на кого похожи они. Люди с такой жизненной позицией могут копировать все моменты жизни своего «кумира», начиная с внешности, стиля в одежде, жизненных принципов и даже его смерти. Культовым примером этой позиции является загадочная смерть солиста группы «Иванушки...» Игоря Сорина. После этой трагедии многие фанаты Игоря решились на самоубийство.

В нашей жизни существует большое множество социальных доказательств - одни являются верными советниками в сложившихся ситуациях, другие ложными. Грань между ложным и верным бывает условной. Иногда лучше полагаться на свою интуицию и мироощущения, нежели мнение «толпы», которым уверенно манипулирует некто третий. Желаю удачи!

Автор - **Наталья Шими́на**

[Источник](#)