

ВСЕГДА ЛИ НАШЕ МНЕНИЕ – НАШЕ

«*Мы продолжаем публикации, посвященные 30-летию журнала «Директор школы». В этом номере мы вспоминаем материал из журнала 1999 года о том, как формируется отношение к человеку и насколько просто навязать нам чужое мнение, которое мы потом с легкостью выдаем за свое собственное.*»

К 30-летию журнала
«Директор школы»



Сергей Дерябо
Витольд Ясвин

Однажды был проведен интересный эксперимент. Группе людей предлагали охарактеризовать человека по фотографии, сказав, что это крупный ученый-физик, а второй — показали ту же фотографию, но назвали человека преступником-рецидивистом. Как же они его описали? Первая группа сказала следующее: «Его высокий лоб свидетельствует о большом уме, в глубоких глазах видна мудрость, прямой нос говорит о силе воли, работоспособности, легкая улыбка губ подчеркивает его доброту» и т.д. Вторая описала ту же фотографию так: «Его плоский лоб показывает полное отсутствие ума. Глубоко посаженные глаза — злые, кажется, что он готов убить кого угодно, прямой, резкий нос подчеркивает готовность идти к цели “по черепам” других, ехидная усмешка выражает озлобленность на всех» и т.д. Одна и та же фотография, но как будто два совершенно разных человека. В чем же дело?

Что такое установка?

Если мы не имеем своего определенного мнения о чем-то, то чаще всего готовы идти в направлении, которое подскажет кто-то другой. Психологи называют это явление **установкой**. Вспомним типичную ситуацию: учительница охарактеризовала ученика «умницей», и он в дальнейшем зачастую «обречен» на золотую медаль, а другого — «тупицей, хулиганом», и ему придется приложить массу усилий, чтобы не оказаться в колонии для несовершеннолетних. Достаточно нашему другу сказать о ком-то «он же глуп!», и мы, познакомившись

Отзывы экспертов

«Соглашусь: очень легко испортить отношение к человеку, всего лишь сказав о нем несколько слов. И в этом случае ой как помогает критическое мышление и собственное мнение».

«Несколько психологических эффектов, о которых стоило бы помнить любому человеку, работа которого связана с управлением, и в том числе детьми.

Статья знакомит с этими эффектами и дает их краткое описание. Возможное же использование этих эффектов полностью находится в руках того, кто внимательно изучил представленный текст и готов самостоятельно углубить свои знания по его содержанию».

«Умелое пользование этими знаниями в жизни, работе действительно может принести человеку немалую пользу. В учительской практике особенно важны правильные установки».

«Общеизвестно, что при принятии управленческих (особенно кадровых) решений необходимы как минимум три независимых источника информации. Как в разведке».

с этим человеком, найдем миллион доказательств его глупости. А столь распространенные раньше рекомендательные письма? Или наши недоброй памяти характеристики? Мнение, сложившееся вначале, очень часто надолго определяет отношение к человеку или событию, первая информация оказывается сильнее предыдущей. Это **эффект первичности**.

Поэтому очень важно при встрече с новым человеком сразу произвести благоприятное впечатление. Кстати, американский психолог Э. Берн советует особое внимание обращать на первые 10 секунд общения, потому что человек еще не знает, какую роль с нами играть, и является тем, кто он есть на самом деле. Наоборот, о человеке хорошо знакомом нам интереснее и важнее новая информация. Если мы слышим то, что уже знаем, то зачастую просто не обращаем внимания на сообщение.

Если сотрудница, которую иначе как синий чулок никогда не называли, вдруг придет в красивом модном платье, разговоров будет на целую неделю. Это **эффект новизны**.

Не стоит слишком активно предлагать что-то людям или отстаивать свое мнение в споре: чем больше усилий — тем меньше обратный

результат. Это так знакомо: некоторые политики всеми доступными способами доказывают, что их курс самый лучший, а народ голосует за их противника. Людям свойственно подсознательно оказывать противодействие сильному давлению извне, в чем бы оно ни выражалось, так как воспринимается оно как покушение на их право свободного выбора. Это **эффект бумеранга**.

Если что-то нас необычайно волнует, приносит положительные эмоции, мы готовы слепо отвергать любую критику своего идола, что хорошо известно по влюбленным.

В таких случаях создается **эффект ореола**. Он очень опасен: человек начинает нереалистично смотреть на вещи — и потом, как гром среди ясного неба, разочарование. Человек, находящийся под влиянием эффекта ореола, не должен вести деловые переговоры.

Но если пользоваться им умело, эффект ореола может принести большую пользу. Потихоньку создавая хорошую репутацию в глазах друг друга людям, которые тесно связаны между собой — коллегам по работе, друзьям в своей компании и т.д., — мы через некоторое время с удивлением обнаружим, что нас окружают только хорошие люди,

Американский психолог Э. Берн советует особое внимание обращать на первые 10 секунд общения, потому что человек еще не знает, какую роль с нами играть, и является тем, кто он есть на самом деле.

которые прекрасно ладят между собой и великолепно относятся к нам. Осторожно: хваля кого-то выборочно, легко нажать себе врагов и прослыть подхалимом. Интересен и следующий прием, позаимствованный у бюрократов. Если в фирме есть два человека, равноценно выполняющие одну и ту же работу, то один принимает клиента, вникает

в его проблемы, а потом заявляет, что это сложное дело и с ним может справиться только второй, который является специалистом именно по этим вопросам. Приглашается второй, которому уже создан соответствующий ореол, и все его слова воспринимаются клиентом значительно весомее. Со следующим посетителем работники меняются местами. ■

ХОТИТЕ СТАТЬ АВТОРОМ ЖУРНАЛА? elenak@direktor.ru

Для кого журнал?

Для команды!
Руководитель, заместители, методисты, педагоги — журнал для вас!
Читайте, делитесь мнением, применяйте на практике!

Важно!
Материал должен быть полезным для наших читателей.

30 лет в системе образования

О чем писать?

Ждем ваши методические и практические материалы по всем направлениям деятельности образовательной организации.

Адрес для писем