

Курс лекций «Менеджер социального проекта»  
Спикер – Горбунова Яна

# Психология влияния

Дополнительный материал №2

# Социальный проект предполагает ИЗМЕНЕНИЯ

- Поведения



# Социальный проект предполагает ИЗМЕНЕНИЯ

- Поведения
- Состояния



# Социальный проект предполагает ИЗМЕНЕНИЯ

- Поведения
- Состояния
- Регламентов/процедур



# Социальный проект предполагает ИЗМЕНЕНИЯ

- Поведения
- Состояния
- Регламентов/процедур
- Восприятия



# Социальный проект предполагает ИЗМЕНЕНИЯ

- Поведения
- Состояния
- Регламентов/процедур
- Восприятия

Важно определить – что конкретно мы хотим изменить?



# При любых изменениях на человека действуют две силы

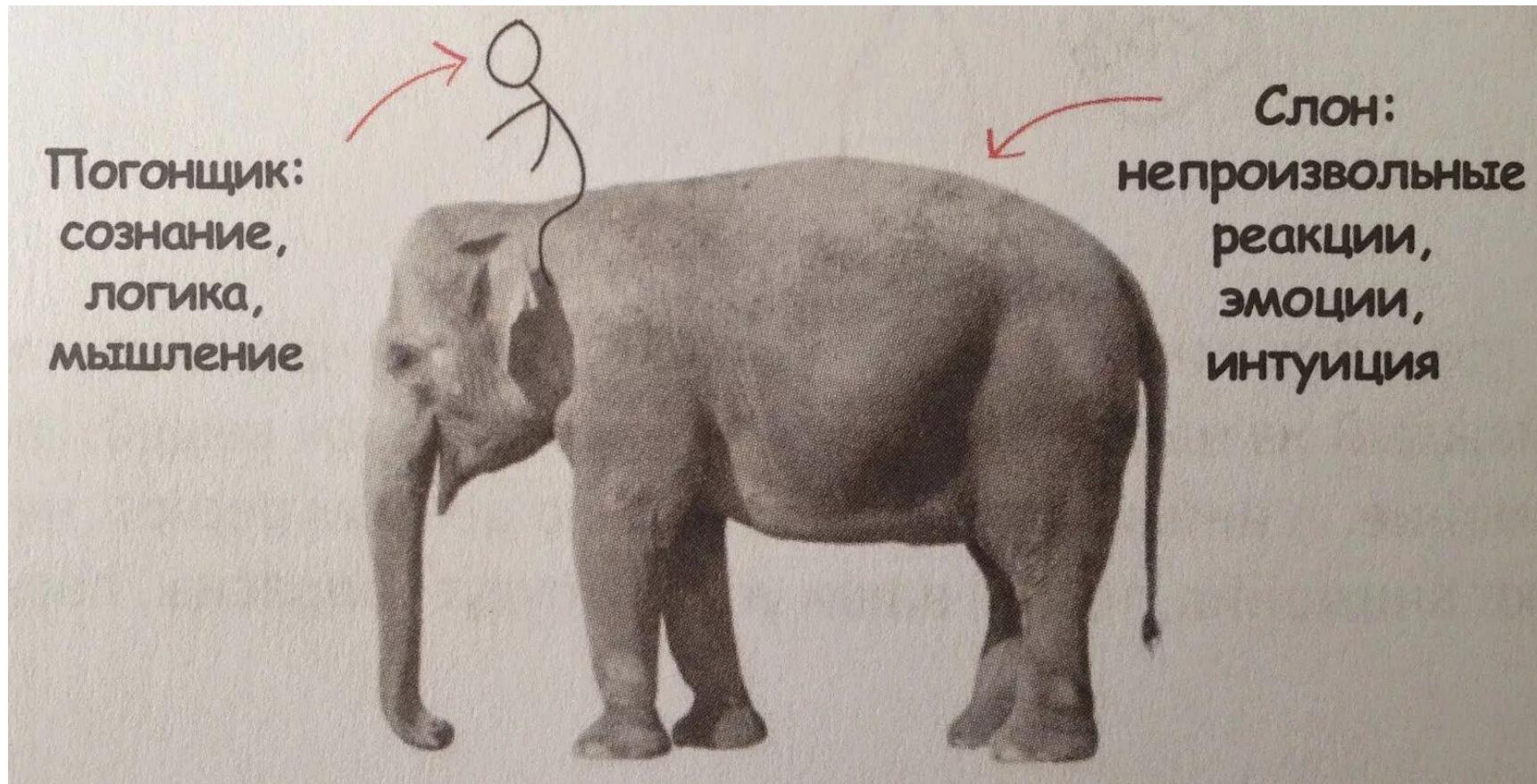


# Что нам может помочь:

1. «Сердце перемен». Ден и Чип Хиз
2. «Привычки на всю жизнь». Шон Янг
3. «Психология влияния». Роберт Чалдини



# Идеи из книги «Сердце перемен»



Обращение только к погонщику – понимание без мотивации.  
Обращение только к слону – энтузиазм без направления.



# Идеи из книги «Сердце перемен»

Сопротивление изменениям часто бывает недостатком ясности.  
Люди не знают, что конкретно нужно сделать.

## «Перейти на здоровое питание»

История про однопроцентное молоко. История про гору перчаток.



# Идеи из книги «Сердце перемен»

Сопротивление изменениям часто бывает недостатком ясности.  
Люди не знают, что конкретно нужно сделать.

## «Перейти на здоровое питание»

История про однопроцентное молоко. История про гору перчаток.



# Найдите «яркие пятна»



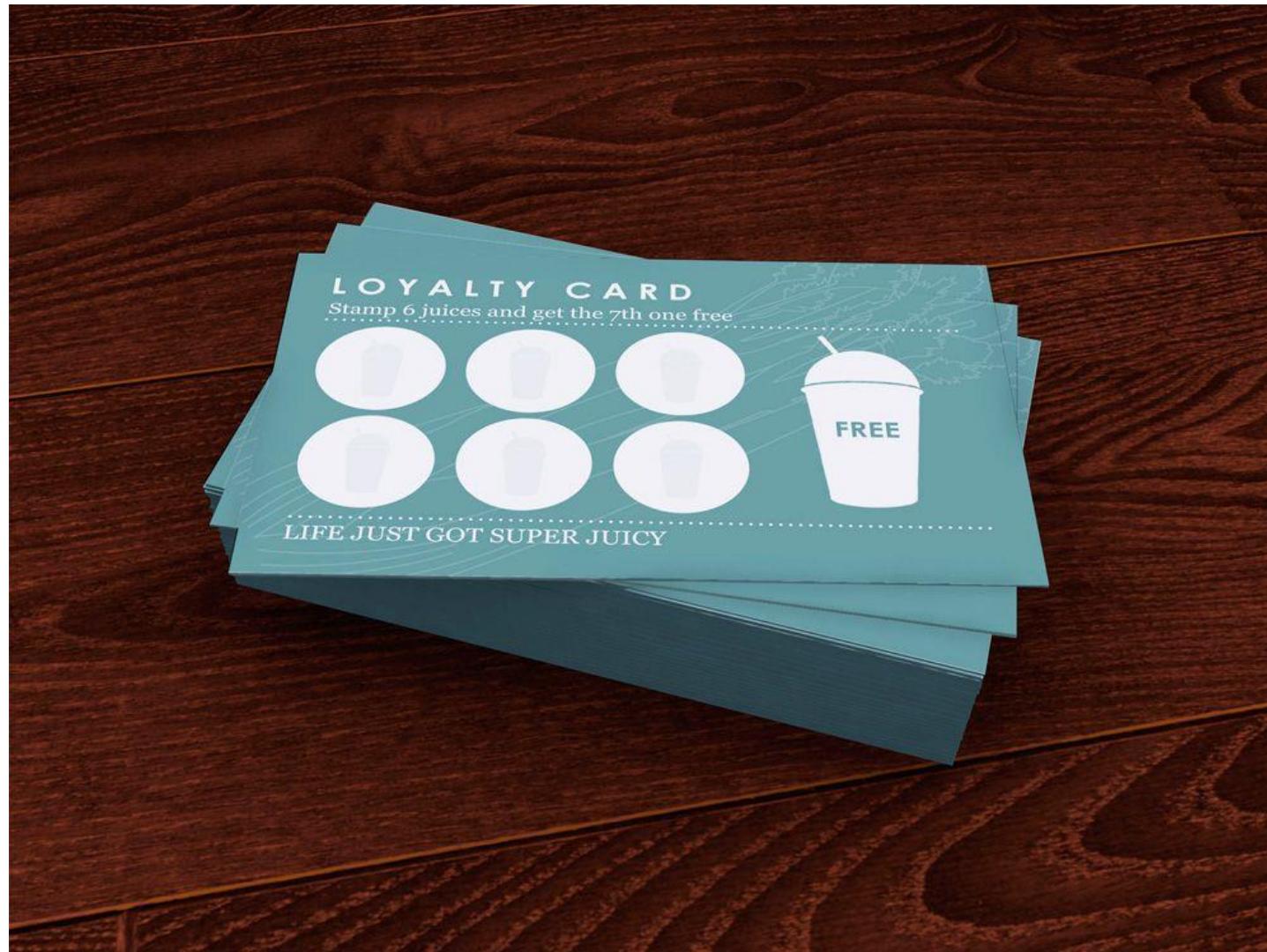
- Пример про борьбу с недоеданием во Вьетнами
- Выяснить, чем отличается рацион
- Организовать практику «мама-мама»

# Необходимость принимать решения изматывает Погонщика



- Избегать «паралича решений»
- Самый знакомый путь всегда более приемлем

# Помогите сократить путь к переменам



- Горничные и фитнес
- Дисконтные карты на автомойке

# Настройте среду (выровняйте тропу)



- Дайте точные инструкции
- Как среда может облегчить поведение ? (молоко в конце зала)
- Включение станка двумя руками
- Использование триггеров

# Соберите толпу



- Люди склонны делать то, что делают другие

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов

## Фактор №1 Лестница



Шаг - это то, что можно сделать сейчас, в течение 1-2 дней.

Краткосрочная цель - то, что можно сделать за неделю.

Долгосрочная цель - то, что можно сделать за месяц.

Мечта - то, что можно сделать за три месяца и больше.

Награда – такая же или чуть большая, ожидаемая.

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №2 Сообщество

- Потребность в доверии
- Потребность в адаптации
- Потребность в позитивной самооценке
- Потребность в социальном магните
- Потребность в награде
- Потребность чувствовать вдохновение

Ролевая модель

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №3 Важность

Мы охотнее продолжаем делать то, что считаем действительно важным.

Призрак будущего

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №4 Лёгкость

Три главных научно обоснованных способа облегчить действия:

- управлять средой,
- ограничить выбор
- или воспользоваться дорожными картами.

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №5 Нейрохакинг

Люди часто принимают решение исходя из того, что они думают о себе.

Нейрохакинг: измени действия -> разум подстроится.

Давать делать самостоятельный выбор.

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №6 Увлекательность

Люди продолжают делать то, за что получают вознаграждение.

- Быстрая награда
- Хитрая награда

Сознательно работать над наградами для участников проекта

# Идеи из книги «Привычки на всю жизнь»: 7 факторов



## Фактор №7 Привычка

Мозгу нравится предсказуемость. Он запоминает множество мелких деталей, чтобы максимально переходить в "автоматический" режим.

Проектируем регулярное поведение.

Используем магнитное поведение.

# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рожденство, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- **Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.**



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.
- Мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за выбранную форму поведения, когда думаем, что предпочли ее при отсутствии сильного внешнего давления (конкурс в китайском лагере).



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.
- Мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за выбранную форму поведения, когда думаем, что предпочли ее при отсутствии сильного внешнего давления (конкурс в китайском лагере).
- **Принцип социального доказательства.** Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом (перечисление жертвователей).



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.
- Мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за выбранную форму поведения, когда думаем, что предпочли ее при отсутствии сильного внешнего давления (конкурс в китайском лагере).
- Принцип социального доказательства. Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом (перечисление жертвователей).
- Наличие большого количества свидетелей размывает личную ответственность.



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.
- Мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за выбранную форму поведения, когда думаем, что предпочли ее при отсутствии сильного внешнего давления (конкурс в китайском лагере).
- Принцип социального доказательства. Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом (перечисление жертвователей).
- Наличие большого количества свидетелей размывает личную ответственность.
- Правило благорасположения (красота, сходство, похвала, контакт и взаимодействие).



# Идеи из книги «Психология влияния»

- Стереотипное мышление, «Дорогое = хорошее».
- Правило взаимного обмена (Джо в картинной галерее, мальчик с двумя плитками шоколада и студенты, сопровождающие преступников).
- Стремление к последовательности (Эксперимент на пляже, Подарки на Рождество, вопрос «Как дела?» и доброе печенье).
- Письменное обязательство и публичные заявления.
- Дополнительное усилие дает дополнительную ценность.
- Мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за выбранную форму поведения, когда думаем, что предпочли ее при отсутствии сильного внешнего давления (конкурс в китайском лагере).
- Принцип социального доказательства. Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом (перечисление жертвователей).
- Наличие большого количества свидетелей размывает личную ответственность.
- Правило благорасположения (красота, сходство, похвала, контакт и взаимодействие).
- **Принцип дефицита (количество, срок)**



**Используем знания о  
психологии влияния только с  
соблюдением этики**

Канал «PRO НКО»

<https://t.me/c/2083903162/1>



Группа «PRO НКО»

[https://vk.com/all\\_pro\\_nko](https://vk.com/all_pro_nko)

