

Принцип социального доказательства по Р.Чалдини

Выполнили: Плешкова О.
Полулях А
Преподаватель: Белова Е.В.

г. Санкт-Петербург
2018 г.

Главный принцип установки и укрепления социального доказательства заключается в том, что один из самых эффективных способов определения человеком, во что ему верить или как реагировать в конкретной ситуации - это посмотреть на то, во что верят или как реагируют другие люди.



- Как правило, мы совершаем меньше ошибок, когда действуем в соответствии с социальными нормами.
- Данный принцип обеспечивает людей полезными рациональными методами определения линии поведения, но в то же самое время делает тех, кто эти рациональные методы применяет, игрушками в руках «психологических



Власть публики

«Поскольку 95 % людей являются по своей природе имитаторами и только 5 % — инициаторами, действия других убеждают покупателей больше, чем доказательства, которые мы можем им предложить».



Принцип социального доказательства действует сильнее всего на тех, кто чувствует себя неуверенно в определенной ситуации и кто поэтому должен постоянно искать вокруг подсказки, чтобы понять, как лучше всего вести себя в этой ситуации.

