

17

**Законов
Психологии**

**которые должен
знать каждый
креативщик**

Евгений Вагнер

Проект КРЕАТИВНЫЙ МОЗГ

kreatmozg.ru

17 законов психологии, которые должен знать каждый креативщик

За много лет психологи выявили законы, которые определяют поведение человека.

Я настоятельно рекомендую учитывать психологические законы и использовать их при разработке креативных концепций и объектов дизайна.

Список самых важных законов психологии и факторов, влияющих на действия людей и их выбор:

1. Человеческий фактор.

Термин, определяющий возможность принятия человеком неверного или нелогичного решения в конкретной ситуации.

Конструкторы различной техники, устройств стараются предусмотреть это, и не допустить последствия такого поведения человека. Термин используется в психологии, инженерном деле, [промышленном дизайне](#), статистике, эргономике и антропометрии.

2. Вера в справедливый мир.

Социально-психологический феномен, который отражает веру в то, что мир устроен справедливо, а люди по жизни получают то, что заслуживают в соответствии со своими личными качествами и поступками: хорошие люди награждаются, а плохие — наказываются.

Сформулирован Мелвином Лернером.

3. Закон отрицания.

Способ психологической защиты. Люди отказываются признавать существование чего-то нежелательного.



4. Фундаментальная ошибка атрибуции.

Понятие в психологии, человек склонен объяснять поступки и поведение других людей их личностными особенностями, а собственное поведение — внешними обстоятельствами.

5. Эффект субъективного подтверждения.

Люди крайне высоко оценивают точность описаний их личности, которые, как они думают, созданы индивидуально для них. Но эти данные, на самом деле, сильно обобщены, и их можно применить ко многим другим людям. Яркий пример – газетная астрология.

6. Стереотип физической привлекательности.

Уверенность в том, что внешне привлекательный человек обязательно обладает социально желательными чертами.

7. Эффект Рингельмана.

Феномен социальной психологии, который заключается в том, что при увеличении численности группы индивидуальный вклад в коллективную работу уменьшается. Нужно учитывать любителям [МОЗГОВОГО ШТУРМА](#).

8. Неприятие потери.

Люди больше огорчаются при потери какой-то вещи, чем радуются, когда её находят.

9. Эффект изоляции.

Склонность людей лучше запоминать отдельно стоящие выдающиеся объекты.

10. Желание людей, чтобы вещи оставались приблизительно теми же самыми.

11. Люди отдают предпочтение примерам, а не объективным статистическим данным.

12. Человек любую ситуацию рассматривает через призму своих профессиональных навыков и знаний.

13. Ожидания влияют на восприятие.

14. Знакомый объект человеку более симпатичен, чем незнакомый.

15. Человек лучше запоминает прерванные действия, чем завершённые.

16. Нельзя совершать действия, способные вызвать столкновение в сознании человека конфликтующих представлений: идей, верований, ценностей или эмоциональных реакций.

17 ЗАКОНОВ ПСИХОЛОГИИ

И в заключении самый важный закон.

17. Чем сильнее воздействие на человека, тем сильнее сопротивление этому воздействию.

В отличие от Фрейда я не верю, что секс является определяющим фактором поведения человека. Мне кажется, холод, голод и позор нищеты гораздо глубже определяют его психологию.

Чарли Чаплин

Статья обязательная для прочтения – [12 искажений невротика](#).



Евгений Вагнер

Проект КРЕАТИВНЫЙ МОЗГ

<https://kreamozg.ru/>