

# РОЛЬ ЯРКО ВЫРАЖЕННЫХ СТИМУЛОВ В ФОРМИРОВАНИИ ПРИВЫЧЕК

Фрузоров М.О.

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь

Пищова А.Н. – кандидат педагогических наук, доцент

Целью работы является определение и формирование показателей влияния стимулов на основе исследований воздействия на человека, а именно способности формирования привычек по показателям силы воздействия стимулов.

Привычка – это хорошо усвоенное действие, которое человек повторяет, руководствуясь инстинктами и установками. Такое определение привычки дают психологи. [1] Привычка – это поступки, которые мы совершаем не задумываясь [1] Процесс приобретения привычки очень прост. Однажды, человек делает какой-либо поступок. Первоначально, ему приходится сознательно выполнять и контролировать не только действие в целом, но и отдельные движения или операции, посредством которых он его осуществляет. Однако, повторяя несколько раз, совершать его становится проще, а в дальнейшем и совсем перестаешь замечать.

В результате постоянных повторений человек начинает выполнять многие действия не задумываясь. Это и называется привычкой. Именно в этом кроется вся сложность механизма привычки. То, что заставляет нас делать привычные действия, живет глубоко внутри. [1]

Привычка – это подсознательная программа, следуя которой человек действует. Вопреки расхожему мнению, эта программа совсем не враг личности, а наоборот – прекрасный помощник. Любая привычка – это, по сути, неосознанное автоматическое действие, которое сформировалось от многократного повторения. Это средство экономии энергии в нашей внутренней системе. [3]

Система поощрений может быть мощным инструментом для мотивации людей, чтобы влиять и стимулировать поведение, начиная от более усердной работы над задачами и заканчивая выработкой более полезных для здоровья привычек.

Исследования подробно рассмотрели последствия системы стимулирования: меняя поведение, стимулирование может вызвать у участников выработку привычек, которые закрепляются и остаются после того, как заканчивается изначальное стимулирование, меняющее поведение.



Рисунок 1 – Петля/ Цикл формирования привычки

Проведен эксперимент с пользователями, которые используют приложение для отслеживания шагов (шагомер), чтобы проверить, повлияет ли роль стимулов и их способность производить формирование привычки в контексте развития и поддержки привычек. [2] Предложены средства поощрения всем участникам и экспериментально варьировали ярко выраженную систему стимулирования поощрения (независимо от того, получали ли участники регулярные оповещения о средствах стимулирования). [2]

Ярко выраженные средства стимулирования произвели более значительные изменения в поведении нежели менее выраженные и также закрепили более долгоиграющие привычки, нежели чем средства стимулирования, представленные без большой маркетинговой кампании. [2]

С помощью анализа методом разность разностей, сравнивая в нашем эксперименте тех в одинаковой совокупности, исследование демонстрирует, что разница между тем, когда не предлагается никакого стимулирования вообще и когда предлагается стимулирование, которое не ярко выражено, разница в действительности незаметна, в то время как, разница между тем, когда предлагается ярко выраженное стимулирование и стимулирование, которое получило минимальную маркетинг обработку, весьма значительна. [2]

## Список использованных источников:

1. Привычка. роль привычки в жизнедеятельности человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/zKLtMegfcV8.html>
2. The Role of Incentive Salience in Habit Formation [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://hbswk.hbs.edu/item/the-role-of-incentive-salience-in-habit-formation>
3. Вайнштейн Л.А. Психология труда: курс лекций / Л.А. Вайнштейн. – Минск: БГУ, 2008. – 219 с.

