



#49 Заблуждение надежности автоматизации

Нам следует избегать чрезмерного использования инструкций и механизмов безопасности. Вместо этого, мы можем определить ключевые риски, и периодически напоминать о них пользователю.

#21 Ошибка различения

Мы можем показать пользователю потенциальные последствия его невнимательности. Мы можем сделать это так, чтобы пользователь мог увидеть и оценить его «текущий статус», и «что может произойти» одновременно.

#36 Пренебрежение вероятностью, #93 Эффект неоднозначности, #11 Ошибка базового процента

Мы можем изменить формулировки обращения к пользователю, чтобы подтолкнуть его к нужным нам действиям.

#46 Функциональная закрепленность

Даже небольшие изменения в стандартных процессах (workflow-ах) в которых пользователи имеют укоренившиеся привычки значительно привлекут их внимание. Так, мы можем повысить вероятность выполнения требуемого действия, добавив его в процесс.

#50 Присоединение к большинству

Мы можем апеллировать к большинству пользователей, показывая на их примере пользу следования нашим советам.

#51 Плацебо, #76 Иллюзия контроля

Мы можем поместить лишнюю кнопку которую по инструкции будет необходимо нажимать по окончанию серии действий (workflow).

#70 Эффект социальной желательности

В нашей коммуникации с пользователем мы можем апеллировать к социальной желательности требуемого действия. Если при этом мы подчеркнем, что это действие будет видимо другим – это может существенно повысить вероятность выполнения действия.

#74 Эффект Даннинга-Крюгера

В Business-To-Business, пользовательская беспечность может быть результатом сочетания их высокомерия и некомпетентности. В таких случаях нам следует апеллировать не к тому что «наши советы правильны», а к чему-то, что не заденет их эго. Правильно подобранные слова, вперемешку с лестью могут существенно помочь нам в наших целях.