

Цікаві факти для учнів

56 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ПСИХОЛОГІЮ ЛЮДИНИ

Всім нам відомо, що психологія — це наука про сукупність психологічних явищ та поведінку людини, вищих тварин, яка пояснюється на основі цих явищ. Отже, об'єктом науки є людина, істота наділена свідомістю та внутрішнім суб'єктивним світом.

Психологію можна віднести до одної з найцікавіших наук. Якщо Вам все ж хочеться дізнатися більше, то цікаві факти про психологію Вам допоможуть.

#1: Мозкова діяльність продовжується навіть тоді, коли ми відпочиваємо. У цей момент відбувається фільтрація того, що дійсно потрібно відкласти в пам'яті, а що прибрати «про запас».

Прокинувшись вранці ви ніколи не забудете те, що дійсно важливо для вас, але і не згадайте того, на чому не зупинили свою увагу вчора.

#2: Людина відчуває себе більш успішною та щасливим тільки тоді, коли її мозок чимось зайнятий. Більш того, сіра речовина не цікавить монотонна робота – мова йде як раз про постійну метушню концентрації та перемикання з однієї роботи на іншу. Тільки в такі моменти людина відчуває себе щасливою.

#3: Ви не можете не звертати увагу на їжу, на небезпеку. Чи помічали ви, що люди завжди зупиняються, щоб подивитися на сцени нещасних випадків. Насправді, ми не можемо не звертати

уваги на ситуацію небезпеки. У кожної людини є особлива частина мозку, яка відповідає за виживання та запитує: «Чи можу я це з'їсти? Може це мене вбити?».

#4: Дослідники довели, що якщо в юності людина вміла відмовлятися від того, чого сильно бажала, їй даються життєві випробування простіше та з мінімальними втратами.

#5: Для того, щоб до чогось звикнути необхідно трохи більше 2-х місяців, а точніше – 66 днів. Саме такий період знадобиться людині для того, щоб сформувати та довести до автоматизму будь-яку дію. Наприклад, якщо ви хочете перейти на правильне харчування, то вам може знадобитися трохи менше – приблизно 55 днів. А ось до спорту доведеться звикати довше – до 75 днів.

#6: Якщо ви думаєте, що можете мати безмежну кількість друзів, ви глибоко помиляєтеся. Виявляється, що людина за все своє життя може дружити до 150 разів.

#7: Бувають випадки, що ви хочете зробити дівчині приємне, подарувавши подарунок, але не знаєте що їй потрібно. Рішення є! Скажіть їй, що купили подарунок та запропонуйте відгадати, що це. Вона перерахує те, що хоче.

#8: Якщо вас мучать кошмари по ночах, можливо, ви мерзнете уві сні. Науковий факт – чим холодніше в спальні, тим більше шансів побачити поганий сон.

#9: Навіть позитивні події, такі як закінчення університету, вступ у шлюб або нова робота, можуть призвести до депресії.

#10: Кращим засобом від турбот, тривожності і стресу є читання. Це заняття надає більш швидкий ефект на організм. Дивно, але цей спосіб багато краще прийому алкоголю, набагато ефективніше прогулянкам, чаювання або прослуховування музики.

#11: У психології є принцип: чим більше очікувань з приводу якоїсь події, тим вище ймовірність нищівної розчарування. Більше чекаєш – менше отримуєш, менше чекаєш – більше отримуєш.

#12: Більшість людей в незнайомому місці тримається праворуч. Якщо ви не хочете бути в натовпі або простояти довго в черзі, то знаючи цей факт, сміливо йдіть ліворуч або займайте чергу, яка лівіше.

#13: Згідно спостереженням експертів, люди з блакитними очима можуть закохатися всього за кілька хвилин, а люди з карими очима можуть одночасно любити двох. Щоб закохалися зеленооким, необхідно багато часу, іноді на це йдуть роки. Люди з усіма іншими кольорами можуть закохатися всього за годину.

#14: Цікаво те, що хороші оцінки людина запам'ятовує у багато разів краще, ніж погані. З імовірністю 89% люди згадають позначку «5» і лише 29% – оцінку «3». Як наслідок, здається, що оцінка була вище, ніж насправді.

#15: Цікаво, що судді в спорті карають частіше ті команди, форма яких чорного кольору. Це підтверджує статистика, яку ведуть НХЛ, ФІФА.

#16: Відомий факт, що жінки, перебуваючи в магазині одягу, більше акцентують увагу на полиці та вішалки, на яких панує безлад.

Підсвідомо їм здається, що саме там знаходиться щось краще, цікавіше.

#17: Цілу сферу психологічних факторів та прийомів використовують на собі магазини. Наприклад, повторювані товари на касі, акції та спеціальні цінники різних кольорів. Якщо на ціннику написати замість «Шкарпетки – 2 грн.» – «АКЦІЯ! 5 пар носків – 10 грн.» продажі можна збільшити рівно наполовину..

#18: Якщо в будинку розбите скло, то незабаром жодного цілого вікна в ньому не залишиться, а потім почнеться мародерство – така основна думка теорії розбитих вікон. У більш широкому сенсі ця теорія полягає в тому, що люди набагато охоче порушують правила та норми поведінки, якщо бачать явні ознаки безладу навколо – це було неодноразово експериментально доведено.

#20: Люди неохоче суперечать спокійній, врівноваженій людині. Навпаки, коли хтось люто і агресивно відстоює свою думку – йому чинитимуть опір та будуть з ним сперечатися.

#21: Ті, хто спить 6-7 годин, менше схильні до ризику передчасної смерті, ніж ті, хто спить по 8 годин. Варто відмітити, що ті, хто спить менше 5 годин – в три рази частіше страждають психічними розладами, ніж ті, хто спить по 8-9 годин.

#22: Немає для людини кращого слова, ніж її ім'я. Перше, що треба запам'ятовувати при знайомстві – ім'я. Не посаду, не професію, а ім'я. Це основне правило встановлення хороших відносин.

#23: Щоб швидко заснути треба лягти на спину, витягнутися та розслабити все тіло. Закрити очі і під закритими повіками закотити

зіниці вгору. Це нормальний стан очей під час сну. Приймавши це положення, людина засинає швидко, легко та глибоко.

#24: Психологи визначили, що жінці достатньо всього 45 секунд для того, щоб оцінити незнайомого чоловіка. З них 10 секунд вона будує загальне враження про фігуру, 8 секунд оцінює очі, 7 секунд дивиться на волосся, 10 секунд на губи та підборіддя, 5 секунд – на плечі. А останні 5 дивиться на обручку, якщо вона є.

#25: Знання психології робить життя простішим, через врахування можливих реакцій оточуючих людей, а застосування практичної психології покращує взаєморозуміння, і допомагає вирішувати конфлікти вчасно.

#26: Люди, які страждають депресією, нерідко говорять, що сприймають навколишній світ у сірих тонах. Виявилося, що це не просто психологічний феномен – сірість фарб при депресії має під собою фізіологічну основу. Такий висновок зробили німецькі вчені з університету Фрайбурга, які досліджували процеси в очах пацієнтів за допомогою електроретинограми. Вони виявили сувору залежність – чим сильніше депресивні симптоми, тим слабкіше реагує сітківка ока на стимуляцію показом контрастних зображень.

#27: Кожен раз, коли ви подумки повертаєтеся до якоїсь події, ви змінюєте її, так як нервові шляхи кожен раз інакше активізуються. На це можуть впливати і пізніші події, і бажання заповнити прогалини в пам'яті. Так ви, наприклад, не пам'ятаєте, хто ще був на зустрічі родичів, але так як ваша тітка зазвичай присутня, ви можете згодом включити її в ваш спогад.

#28: Некомпетентні люди часто виявляються вище по кар'єрних сходах своїх більш кваліфікованих колег в силу ефекту Даннінга-Крюгера. Згідно нього, люди з низьким рівнем кваліфікації схильні переоцінювати свої здібності, а, приймаючи невдалі рішення, часто нездатні усвідомити помилковість внаслідок знову ж слабкої компетенції. Люди з високим рівнем кваліфікації дивляться на речі більш тверезо і, навпаки, схильні занижувати свої здібності, а також вважають, що оточуючі невисоко їх оцінюють. Ці висновки були експериментально підтверджені психологами Даннінгом і Крюгером з Корнельського університету в 1999 році.

#29: Оптимістичний чи песимістичний погляд на світ кожної конкретної людини програмується генетично. Згідно з дослідженнями вчених з Мічиганського університету, він визначається концентрацією нейропептидів Y в мозку: знижена концентрація змушує сприймати навколишній песимістично і депресивно.

#30: Іноді нерозділене кохання переростає в справжню одержимість і навіть загрожує психічними розладами. Такими, наприклад, як синдром Аделі. Синдром Аделі – це тривала безвідповідна болюча любовна одержимість іншою людиною.

#31: Проаналізувавши більше мільярда твітів, опублікованих під час великих спортивних змагань, вчені встановили, що чим «голосніше» та впевненіше заяви сперечальника, тим більше у нього шансів здобути перемогу в дискусії. Іншими словами, говоріть впевнено, навіть якщо знаєте, що неправі.

#32: Якщо людина намагається щось пригадати, але при цьому продовжує дивитися вам в очі, будьте упевнені, вас обманюють.

#33: Жінки відчують себе коханим, спілкуючись віч-на-віч зі своїм партнером, чоловіки, навпаки, відчують емоційну близькість у спілкуванні, коли вони працюють, грають, або розмовляють, сидячи поруч з партнеркою.

#35: Між зовнішнім виглядом та злочинністю є пряма залежність. Злочинці менш привабливі, ніж середня людина. А люди, які більш привабливі, набагато рідше йдуть на злочини.

#36: Свідки-чоловіки та свідки-жінки по-різному запам'ятовують деталі злочинів. Коли злочинець, наприклад, вихоплює сумочку, жінки-свідки запам'ятовують вираз обличчя жертви. Свідки-чоловіки, навпаки, запам'ятовують грабіжника.

#37: Згідно психологам, всі ми любимо мріяти. Дослідники стверджують, що люди, які люблять мріяти, як правило, більш винахідливі та краще вирішують різні проблеми.

#38: Існує психічний феномен, зворотний дежавю, під назвою жамевю. Він полягає у раптовому відчутті того, що ви стикаєтесь з ситуацією або людиною перший раз, хоча насправді вона вам добре знайома. Але якщо дежавю відчував хоча б раз майже кожен з нас, жамевю зустрічається набагато рідше та може служити ознакою серйозного психічного розладу. В один ряд з ними можна поставити феномен прескевю – добре знайомий багатьом стан, коли ви не можете згадати знайоме слово, яке «крутиться на язичі».

#39: Найвідоміший приклад «обману через чесність». Людина, яка озвучить свої нечисті наміри, буде виглядати в очах оточуючих більш чесною, ніж людина, у якої ці наміри повністю відсутні або вона їх приховує.

#40: Ефект «сліпоти неувagi». Ідея полягає в тому, що ми часто сліпі до того, що відбувається у нас буквально «під носом», якщо ми орієнтовані на якусь іншу задачу.

#41: Ви можете запам'ятати тільки 3-4 елементи одночасно. Існує правило «магічного числа 7 плюс-мінус 2», згідно з яким людина не може зберігати більше 5-9 блоків інформації одночасно. Більша частина інформації в короткочасній пам'яті зберігається 20-30 секунд, після чого ми її швидко забуваємо, тільки якщо не повторюємо знову і знову.

#42: Ви бачите речі інакше, ніж їх сприймаєте. Згідно з дослідженням Кембриджського університету, «неважливо в якому порядку розміщені букви в слові». Головне, щоб перша та остання букви були на своєму місці. Навіть якщо інші букви будуть перемішані, ви зможете прочитати речення. Це відбувається тому, що людський мозок не читає кожен літеру, слово в цілому. Він постійно обробляє інформацію, яку отримує від органів почуттів і те, як ви сприймаєте інформацію (слова), як правило, відрізняється від того, що ви бачите (переплутані літери).

#43: Ви знаєте, як робити речі, які ніколи раніше не робили. Уявіть, що ви ніколи не бачили iPad, але вам його дали та запропонували почитати на ньому книжки. Ще до того, як ви включите iPad і почнете їм користуватися, у вашій голові вже буде модель того, як читати з

його допомогою книги. У вас будуть припущення того, як буде виглядати книга на екрані, якими функціями ви зможете користуватися, і як ви це будете робити.

#44: Дитина починає сприймати своє окреме «Я» тільки після двох років народження, а до цього він відчуває себе одним цілим з усім навколишнім світом. Так, як ми з Вами вважаємо свою руку, ногу «собой», так і малюк вважає весь навколишній світ частиною себе.

#45: 90% всіх захворювань несуть в собі психологічний характер, а остаточно вилікуваною людина може бути тільки при відновленні свого душевної рівноваги.

#46: Доведено, що дитина, позбавлена на тривалий час фізичного контакту з людьми, деградує і може загинути. У слідстві з цим, відсутність фізичних емоційних зв'язків може бути фатальною для людини. Це у своєму роді сенсорний голод, який необхідно стимулювати в житті людини.

#47: Спостереження психологів показують, що при особистих контактах співрозмовники не здатні дивитися один на одного постійно, а лише не більше 60% загального часу. Однак час зорового контакту може виходити за ці межі у двох випадках: у закоханих та у агресивно налаштованих людей. Тому якщо малознайомий чоловік довго і пильно дивиться на вас, найчастіше це говорить про приховану агресію. :))

#48: Тривалість візуального контакту залежить від відстані між співрозмовниками. Чим більше відстань, тим більш тривалі контакти очей можливі між ними. Тому спілкування буде більш ефективним,

якщо партнери сидять по різні боки столу – в цьому разі збільшення відстані між ними буде компенсуватися збільшенням тривалості контакту очей. #49: Жінки довше дивляться на тих, хто їм симпатичний, а чоловіки – на тих, хто симпатизує їм. Як показують спостереження, жінки частіше за чоловіків використовують прямий погляд, а тому вони менш схильні сприймати пильний погляд як загрозу.

#50: Не слід думати, що прямий погляд є ознакою чесності і відкритості. Людина, що вміє брехати, може фіксувати погляд на очах співрозмовника, а також контролювати свої руки, не дозволяючи їм наближатися до свого обличчя.

#51: Звуження та розширення зіниць не підпорядковується свідомості, а тому їхня реакція дуже чітко показує зацікавленість партнера в вас. Розширення зіниць показує посилення інтересу до вас, про ворожість розповість їх звуження. Однак подібні явища слід спостерігати в динаміці, тому що розмір зіниці залежить також від освітленості. При яскравому сонці зіниці в людини вузькі, в темному приміщенні зіниці розширюються.

#52: Теорія нейролінгвістичного програмування стверджує, що по руху очей співрозмовника можна дізнатися, які саме образи зараз у свідомості людини і чим він зайнятий в даний момент: придумує або згадує.

#53: Якщо співрозмовник дивиться ліворуч вгору або просто вгору, швидше за все він занурений в зорові спогади. Такий погляд можна спостерігати в людини, що відповідає на питання «Хто зображений на двох-гривневій купюрі?».

#54: Погляд у напрямку праворуч вгору видає зорове конструювання. Людина намагається уявити те, що він ніколи не бачив. Наприклад, спробуйте уявити вашого близького друга в скафандрі космонавта.

#55: Погляд ліворуч в сторону говорить про слухові спогади. Наприклад, згадайте звуки фортепіано. Якщо погляд спрямований праворуч в сторону – це ознака слухового конструювання. Наприклад, уявіть, як розмовляють інопланетяни.

#56: Погляд ліворуч вниз – внутрішня розмова з собою. Вміння невимушено та непомітно спостерігати за очима співрозмовника, аналізуючи його, нададуть вам неоціненну допомогу, як у щоденних розмовах, так і в разі важливої ділової бесіди.