

2022

Істини з психології, які допоможуть вашому розвитку

Буклет

Є багато психологічних законів , закономірностей, які можуть бути корисними особистості як на шляху особистісного, так і професійного розвитку. Дещо з них хотілося виділити в цьому буклеті.



Підібрані істини з психології включають деякі психологічні закони, цікаві факти та нотатки про особливості нашого сприймання, які допоможуть краще розуміти психологічну науку і себе... До речі, ці істини згадує Ілон Маск в своїх роздумах.

Отже, читайте і думайте:

Ефект Даннінга-Крюгера... Чим менше ви знаєте, тим впевненіше в собі. Чим більше ви знаєте, тим менше впевнені в собі.

Наївний реалізм... Ми віримо, що особисто ми бачимо оточуючий світ об'єктивно. А ось люди, котрі не згодні з нами, на нашу думку, не усвідомлюють істину, часто ірраціональні ...

Відхилення в сторону статус-кво... Ми схильні надавати перевагу тому, щоб все залишалось колишнім. Зміни (навіть, позитивні), в порівнянні з вихідним станом, вважаються втратою.

Ефект ІКЕА... Ми придаємо непропорційно високе значення речам, в утворенні яких приймали участь...

Фундаментальна помилка атрибуції... Ми судимо про інших по особистості і характеру, а себе по ситуації і зовнішнім обставинам.

Ефект ореолу... Якщо ви бачите в людині позитивну рису, то це позитивне сприймання відобразиться і на інших його рисах... Аналогічно, це стосується і від'ємних якостей...

Викривлення підтвердження... Ми схильні знаходити, інтерпретувати і запоминати інформацію, яка підтверджує наше сприймання.

Евристика доступності... При прийнятті рішень ми покладаємося на те, що легше згадується.

Ефект прожектора... Ми переоцінюємо те, наскільки люди звертають увагу на нашу поведінку і зовнішній вид.

Ефект третьої особи... Ми вважаємо, що інші більш відчують вплив реклами і засобів масової інформації, ніж ми самі.

Хибний консенсус... Ми вважаємо, що так як ми думає більшість людей. Хоча це не так.

Ефект прив'язки ... При прийнятті рішення наша оцінка зміщується в сторону першої частини побаченої інформації. Навіть, якщо це не так. Навіть, якщо вона не має відношення до оцінюваного.

Реактивний супротив... Ми робимо протилежне тому, що нам говорять, коли сприймаємо це як погрозу особистісній свободі.

Моральний успіх... Ми оцінюємо моральність подій по результатам, не враховуючи випадковість і вдачу...

Захисна атрибуція... Як свідок ми будемо винити жертву нещасного випадку тим менше, чим більше вона схожа на нас...

Груповий фаворитизм... Ми надаємо перевагу людям, котрі знаходяться в нашій групі, а не зовні неї.

Гіпотеза справедливого миру... Ми схильні вірити, що світ справедливий. Тому ми думаємо, що акти несправедливості заслужені.

Перевага нульового ризику ... Ми надаємо перевагу зводити невеликі ризики до нуля. Навіть якщо ми можемо знизити набагато більший ризик з допомогою іншого вибору...

Ефект бумерангу... Заперечення наших доказів іноді приводить до необґрунтованого підтвердження наших переконань.

