

40 цікавих і не завжди приємних фактів про людину

Психологія та стосунки 41480 переглядів



Опубліковано - 19.09.2013 | [Всі публікації](#) | [Версія для друку](#)

«Гармонія»



За останні роки психологи, соціологи і нейрофізіологи отримали багато нової інформації про людську поведінку. Іноді, звичайно, результати досліджень не дивують, але тепер вони підтверджені експериментально.

Ми зібрали висновки цілого ряду досліджень, в дужках - статті, де описуються самі експерименти. Звичайно, не всі люди поведуться саме так. Однак при взаємодії з іншими, загальні тенденції варто враховувати.

МОРАЛЬНІСТЬ

1. Люди схильні робити аморальні вчинки чи не виконувати чийсь прохання про допомогу, якщо для цього не треба прикладати зусиль або не доведеться відмовляти людині безпосередньо.
2. Однак, **більшість людей поведуться «як годиться», якщо вони мають прийняти моральне рішення на очах у когось.** У прямому проханні про допомогу, про пожертву або про збір підписів відмовляють рідше.
3. **У половині випадків люди обманюють, щоб отримати певний ресурс** - від чогось матеріального до уваги, поваги чи більш високого статусу.
4. **Брехня вимагає великих ментальних зусиль. Людині одночасно доводиться утримувати в голові брехню - щоб її говорити, і правду - щоб її приховувати.** У результаті вона вимовляє простіші пропозиції і гірше справляється з завданнями на кмітливість.
5. **Коли за людьми спостерігають, вони поведуться краще.** Причому ілюзія спостереження працює теж. Досить було повісити фотографії очей в їдальні самообслуговування, щоб більша кількість людей стали прибирати за собою посуд (*тепер стає зрозумілою роль образів (ікон) на поведінку набожних людей - прим. «Гармонії»*)
6. При цьому **поведінка впливає на мораль** (так-так). Люди, які збрехали, або обдурили когось або вчинили інший аморальний вчинок, після цього по-іншому оцінюють, що є добре і що погано.
7. **Бажання здаватися моральними часто призводить не до моральної поведінки, а до більш витончених способів виправдання аморальних вчинків**
8. **Моральні, благородні вчинки** (навіть такі, як свідомо купівля товарів, зроблених без шкоди для природи) **нерідко діють як індульгенція. Після цього в конфліктних ситуаціях люди поведуться менш морально** - наче вже виконали на цей день свою частку добрих справ.

СПРИЙНЯТТЯ

ІНШИХ

ЛЮДЕЙ

9. **Риси особистості (психологічний образ) незнайомої людини можуть досить точно визначатися по фотографії.** Особливо, якщо на світлині людина в природній позі й обстановці. При цьому простіше і точніше визначають риси особистості чоловіків. Зовнішність жінок зазнає більшого впливу соціальних стандартів.

10. **Приваблива чесна зовнішність може легко ввести в оману. Люди схильні більш довіряти зовнішності, ніж щирості.** Навіть професіонали вважали чесними брехунів зі щирими манерами в 86% випадків.

11. **Зовнішність відіграє величезну роль навіть у голосуванні і виборі політиків.** Виборці роблять висновок про компетентність політиків за зрілістю обличчя та фізичною привабливістю. Зрозуміло, - неусвідомлено.

12. При цьому, **риса особистості впливають на сприйняття зовнішньої привабливості.** Після того, як люди дізнавалися негативну інформацію про тих, кого вважали красивими, їхня думка змінювалася.

13. **Ієрархія настільки важлива для людини, що її розуміння закладено з дитинства.** Немовлята розуміють, що сильніші особи перемагають слабших, і висловлюють здивування, коли бачать зворотне.

14. **Більш успішних і багатих вважають більш розумними, мудрими і т.д., і навпаки.** І часто люди схильні думати, що ті, хто домогся успіху, і ті, на чю долю випали страждання, заслуговували це.

СТОСУНКИ

З

ІНШИМИ

15. **Люди прагнуть принизити інших, коли не впевнені в собі.** Піддослідні, яким сказали, що вони погано пройшли тест на IQ, висловлювали більше національних і релігійних упереджень, ніж ті, кому повідомили про високі результати.

16. При цьому люди широко впевнені, що їхня негативна думка про інших щира і не має жодного зв'язку з власною низькою думкою про себе. **Прийняття інших допомагає відновленню самооцінки.**

17. Не виключено, що допомога іншим людям пов'язана з опосередкованим особистим інтересом. Вчені називають це «непрямою взаємністю». **Люди схильні допомагати тим, хто сам вважається «хорошою» людиною, що допомагає іншим.** Тому репутація хорошої людини - запорука майбутньої підтримки.

18. **Щасливішим є не той, у кого грошей багато, а той, у кого більше, ніж у сусіда.** Частково на цьому ґрунтується і незадоволеність великими грошима. Люди постійно порівнюють себе з сусідами. Розбагатівши, вони починають обертатися в нових колах, де у людей грошей ще більше, і підніматися над оточенням нелегко.

ГНІВ

І

АГРЕСІЯ

19. **Люди з високим рівнем тестостерону отримують насолоду від гніву інших.**

20. **Гнів посилює в людях бажання жадання.** Люди докладають більше зусиль до отримання об'єкта, який асоціюється у них із сердитими обличчями. Раніше це вважалося тільки властивістю позитивних емоцій.

21. **Сердиті жінки сприймаються як чоловіки.** Дуже сильні підсвідомі асоціації гніву з чоловіками і щастя з жінками. Настільки сильні, що можуть вплинути на визначення статі людини - звичайно, тільки при швидкому погляді.

22. **Ложка цукру знижує агресію.** Для придушення агресивних імпульсів потрібний самоконтроль, а самоконтроль вимагає енергії. Глюкоза постачає цю енергію в мозок. Люди, які пили лимонад з цукром, через кілька хвилин менш агресивно реагували на неспокійного незнайомця, ніж люди, які пили лимонад із заміном цукру.



ЗБИРАННЯ, АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЇ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

23. Зазвичай люди шукають бажану інформацію і пропускають небажану. Звичайно, неможливо точно передбачити, де що зустрінеш. При цьому, можна вибрати джерело, в якому швидше з'явиться інформація, яку людина готова сприйняти - ті чи інші газети, авторів і т.д.

24. Однак, люди можуть сприймати і небажану інформацію, якщо відчують себе впевнено і спокійно.

25. Чим складніше рішення, яке необхідно прийняти, тим більше люди схильні залишати все, як є.

26. Якщо в магазині занадто великий вибір і люди не можуть одразу визначити, який з товарів краще - вони підуть без покупки.

27. Коли люди відчують, що не контролюють те, що відбувається, вони схильні бачити неіснуючі закономірності в незв'язаних між собою картинках і вірити в теорії змови.

28. Виходячи з цього, відсоток віруючих людей в країні достовірно прогнозується за рівнем безпеки існування (охорона здоров'я, життєзабезпечення, можливість заробити на життя і т.д.)

29. Люди жалкують про швидко прийняті рішення, навіть якщо результати їх влаштовують. При цьому важливо не фактичний час, який відведений на рішення. Важливо, чи відчуває людина, що часу було достатньо.

30. Зате миття рук істотно знижує сумніви з приводу правильності прийнятого рішення.

ДИВАЦТВА НАШОГО МОЗКУ

31. На поведінку людей впливають тілесні відчуття. Наприклад, є стійка асоціація між відчуттям важкості і «важливістю», «серйозністю», «вагомістю». Люди оцінювали людину як більш серйозну і стабільну, якщо її резюме подавалося у важкій теці, і навпаки.

32. Точно так само відчуття жорсткості і твердості робить людей негнучкими. Ті, що сиділи на жорстких стільцях були більш непоступливими в переговорах.

33. Відчуття шорсткої поверхні викликає в людях відчуття складності у стосунках між людьми, а холод тісно пов'язаний з почуттям самотності.

34. Адміністративні межі, що позначені на мапах, дають людям психологічне відчуття безпеки. Якщо природне лихо (шторм, лісові пожежі і т.д.) відбувається в іншому районі, а вже тим більше, в іншій країні, люди схильні менш серйозно до цього ставитися, навіть якщо район зовсім поруч. Тому при оголошенні про небезпеку краще говорити про безпосередні відстані до місця стихійного лиха.

РІЗНЕ

35. Прагнення до покупок і накопичення матеріальних статків - часто наслідок нещасливого дитинства.

36. Не всі ризики сприймаються однаково. **Одна й та сама людина може безстрашно стрибати з парашутом, але боятися заперечити начальнику.** Або дресирувати тигрів, але соромитися познайомитися з симпатичною жінкою.

37. **З віком здорові люди позитивніше трактують будь-які події.** Можливо, тому що більш слабкій імунній системі літніх складніше справлятися з наслідками негативних емоцій.

38. Домінантна самка - найкращий вчитель. **Примати краще засвоюють інформацію, якщо вона надходить від самки.** Це, можливо, забезпечує еволюційна перевага, так як самці часто залишають групу, знаходячи інших партнерок, і забирають засвоєні навички, тоді як самки з дитинчатами залишаються. Самки складають соціальне ядро групи, яке володіє більш високим соціальним статусом, ніж самці, а також великим обсягом знань про харчові ресурси в районі проживання групи.

39. **Діти з високим рівнем інтелекту (IQ) виростають більш ліберальними,** з широкими поглядами на життя, терпимими до будь-яких людських проявів.

40. У нудьги є світла сторона. **Люди, що нудьгують, нерідко шукають можливість зробити добрі справи, оскільки розваги їм набридли** і не привносять сенс у їхнє життя.