Топ 10 удивительных психологических открытий

То, что мы знаем о людях, может нас сильно удивить

В мире поведенческой науки проводится множество исследований, чтобы еще лучше понять природу поведения человека. В результате за многие годы было проведено большое количество отличных психологических исследований. Вашему вниманию список 10 самых интересных результатов исследований, которые могут показаться потрясающими! Без сомнения, они помогут лучше понять окружающих нас людей:

10. Человеческая эмоциональная экспрессия демонстрирует необычайное постоянство во всех человеческих популяциях (т. е. улыбка-это улыбка, куда бы вы ни пошли).
Экман и Фризен (Ekman and Friesen, 1986) обнаружили, что выражения лица, соответствующие таким основным эмоциям, как счастье, печаль, гнев, удивление, отвращение и страх, удивительно похожи во всем мире. От далеких кочевников в южной части Тихого океана до миллионеров, потягивающих элитный чай на Парк-Авеню. Мы выражаем наши эмоции везде одинаково.

9. У вас намного больше общего с обычным голубем, чем вы можете себе представить.
В одних из самых важных исследованиях в области поведенческой психологии, Б. Ф. Скиннер (1953г.) доказал, что процессы, лежащие в основе обучения, такие как оперантное и классическое формирование условных рефлексов, удивительно похожи у разных видов животных - от собак до золотых рыбок, голубей, крыс и людей.

8. Чем больше вы платите человеку за выполнение черной работы, тем меньше ему будет нравиться эта работа.
В классическом наборе исследований по концепции когнитивного диссонанса Фестингер и Карлсмит (1959г.) обнаружили, что люди, которые (а) занимались черной работой без видимой причины, (б) сказали другому человеку, что им нравится работа, а затем (в)когда им заплатили $1 за это, сообщили, что им нравится работа гораздо больше, чем участникам, которые были в том же исследовании, но которым платили $20 за их работу. Когда люди получают плохую компенсацию за неприятную работу, они с большей вероятностью убеждают себя, что им действительно нравится эта работа, чтобы снизить собственный уровень когнитивного диссонанса.

7. Такие люди, как ты и я, вполне способны подчиниться до такой степени, что убьют другого человека.
В серии исследований по психологии подчинения авторитету Стэнли Милгрэм задокументировал, что, без сомнения, при определенных условиях подавляющее большинство нормальных взрослых людей способны убить кого-то другого, особенно, если их направляет на это какая-то авторитетная фигура, заслуживающая доверия, и контекст формулируется как «во благо науки» (Milgram, 1963).

6. Эмоциональный интеллект часто имеет большее значение, чем когнитивный интеллект, когда речь заходит об успехе в жизни.

Мы уделяем особое внимание важности интеллекта и маркерам академических способностей. Фактически, в нескольких поведенческих и жизненных областях, о чем свидетельствуют многие исследования, успех лучше предсказывается эмоциональным интеллектом, чем когнитивным (Mayer & Salovey, 1997г.).

5. Около трети убийств в Северной Америке так или иначе были совершены из-за измен.
Хотя мы можем думать, что все люди цивилизованы и каким-то образом оказались выше базовых эволюционных истоков, это попросту ложь. Анализируя тысячи убийств в Северной Америке, Дейли и Уилсон (Daly and Wilson, 1982) обнаружили, что примерно одна треть из них наиболее точно определяется как реакция на измену.

4. Люди более открыты и готовы поделиться с другими, когда в комнате приятно пахнет.
В исследовании, посвященном добровольчеству, Liljenquist et al. (2010г.) участники должны были либо (а) сидеть в неубранной комнате, либо (б) сидеть в комнате, которая была недавно убрана с распылением приятно пахнущего моющего средства. Затем им раздали брошюры Habitat for Humanity (волонтерская организация). Участники, находившиеся в приятно пахнущей комнате, с большей вероятностью брали брошюру и изъявляли желание стать волонтерами в этой организации.

3. Заявления людей о том, почему они делают то, что они делают, часто совершенно ошибочны.
Описывая серию исследований, Нисбетт и Уилсон (1977г.) обнаружили, что, хотя у людей нет проблем с обоснованием своих действий, они довольно часто совершенно не осознают реальных причин своего поведения. Например, участникам, которые смотрели фильм, сопровождавшийся постоянным громким шумом из коридора, фильм понравился гораздо меньше, чем участникам, которые смотрели тот же фильм без громкого шума. Когда их спросили, почему им не понравился фильм, ни один человек не упомянул громкий шум.

2. Наша личность едва ли влияет на то, что мы делаем.
Исследование насколько сила личности влияет на предсказуемость поведения, показало, что в среднем наши личностные черты, как правило, составляют максимум 9 процентов нашего поведения (Mischel, 1968г.).

1. Мы не так склонны помогать ближним, как нам кажется.
Подавляющее большинство студентов, которые должны были прочитать лекцию об истории доброго самаритянина из Библии, с легкостью перешагнули через нуждающегося человека, когда они опаздывали на лекцию (Darley & Batson, 1973г.). *Подумай об этом!*

Итог: если вы знаете кабинетного психолога, который думает, что знает о людях все, а подобные исследования считает пустой тратой времени, то просто отправьте ему этот список. Как вы видите, психологические исследования бывают действительно неожиданными и приводят к новому пониманию того, что значит быть человеком.

Оригинальная статья: Glenn Geher - Top 10 Cool Psychological Research Findings, December, 2017

Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: foter.com
Ключевые слова: поведенческая психология, бихевиоризм, на что способен человек, психология успеха.

