

Цікава психологія



ЗМІСТ

1. Цікаві факти про	3
1.1. Спілкування	3
1.2. Поведінку	5
1.3. Емоції	7
1.4. Психологію людини	8
2. Секрети ефективного спілкування	9
3. Найвідоміші психологічні ефекти	11
4. Топ-10 психологічних трюків	13
5. Психологічні ігри для студентів	15
6. Топ-10 фільмів про людську психологію	18
7. Кращі книги з психології	19
8. Музичні композиції для зняття стресу	20
9. Психологічні експерименти	21
10. Тести	34

Цікаві факти про психологію спілкування



1. 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 і у агресивно налаштованих людей. Тому якщо малознайомий чоловік довго і пильно дивиться на вас, найчастіше це говорить про приховану агресію.

2. Тривалість візуального контакту залежить від відстані між співрозмовниками. Чим більша 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.

3. 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. Навіть навпаки, жінка вважає прямий погляд вираженням інтересу і бажання встановити контакт. Хоча аж ніяк не всі прямі погляди чоловіків жінки сприймають прихильно, багато залежить і від самої людини.

4. Не слід думати, що прямий погляд є ознакою чесності і відкритості. Людина, яка вміє брехати може фіксувати погляд на очах співрозмовника, а також контролювати свої руки, не дозволяючи їм наблизитися до обличчя. Однак якщо брехун не настільки тренований, наприклад дитина, то про обман можна легко дізнатися: руки так і тягнуться до особи, загороджують рот і ніс, а очі бігають по сторонах.

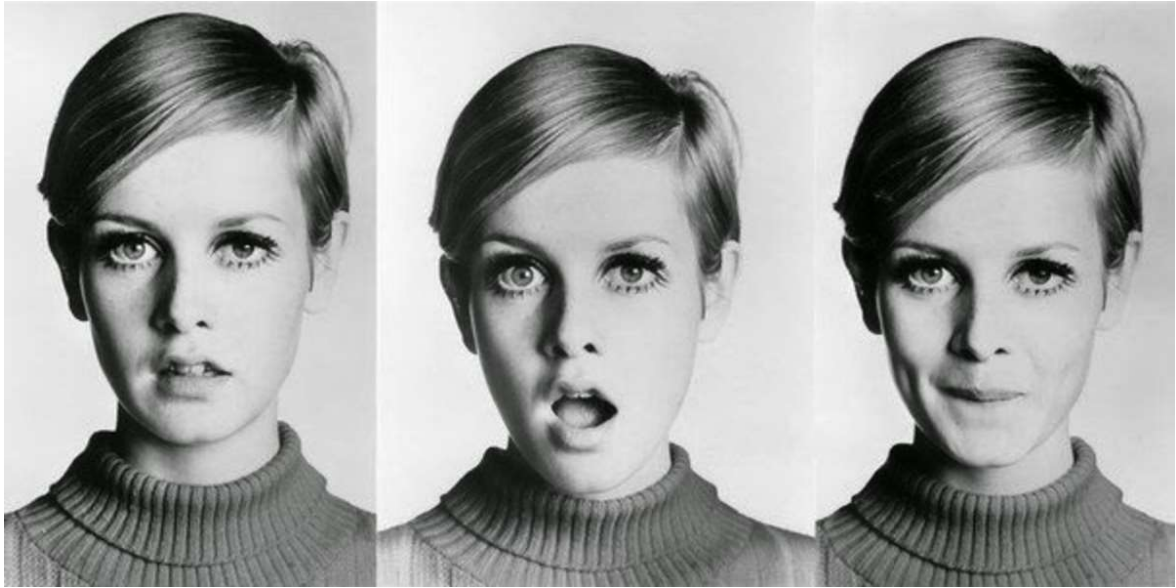
5. Звуження і розширення зіниць не підпорядковується свідомості, а тому їхня реакція дуже чітко показує зацікавленість партнера в вас. Розширення зіниць показує посилення інтересу до вас, про ворожість розповість їх звуження. Однак подібні явища слід спостерігати в динаміці, тому що розмір зіниці залежить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

6. Теорія НЛП 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.

- Якщо партнер дивиться наліво вгору або просто вгору, швидше за все він занурений в зорові спогади. Такий погляд можна спостерігати в людини, що відповідає на питання "як виглядає сторублева банкнота".
- 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.
- Погляд наліво в сторону говорить про слухові спогади. Наприклад, згадайте звуки рояля.
- Якщо погляд спрямований направо в сторону - це ознака слухового конструювання. Наприклад, уявіть, як розмовляють інопланетяни.
- Погляд наліво вниз - внутрішня розмова з собою.
- Погляд направо вниз або просто вниз видає кінестичні подання. Наприклад, емоційні і сенсорні. Саме туди спрямований ваш погляд, коли ви згадуєте свої відчуття від м'якою теплою ліжка, в якому лежали. Для лівшів картина цілком протилежна.

13. Вміння невимушено і непомітно спостерігати за очима співрозмовника, а також аналізувати результати нададуть вам неоціненну допомогу, як у щоденних розмовах, так і в разі важливої ділової бесіди.

20 цікавих фактів про поведінку людини



1. Люди з високим рівнем тестостерону отримують задоволення від гніву інших.
2. Люди прагнуть принизити інших, якщо вони невпевнені 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.
4. На поведінку людей впливають тілесні відчуття. Наприклад, є стійка асоціація між відчуттям важкості і "важливістю", "серйозністю", "вагомністю". Інші оцінювали людину як більш серйозну і стабільну, якщо її резюме подавалося у важкій папці, і навпаки.
5. Так само з відчуттям жорсткості й твердості, які роблять людей негнучкими. Ті, хто сидів на жорстких стільцях, були більш непоступливими в переговорах. Відчуття шорсткої поверхні викликає відчуття складності у відносинах між людьми, а холод тісно пов'язаний з почуттям самотності.
6. Люди схильні робити аморальні вчинки чи не виконувати чиєсь прохання про допомогу, якщо для цього не потрібно докладати зусиль або не доведеться відмовляти людині безпосередньо.
7. Проте, більше людей поводяться "як слід", якщо вони повинні прийняти моральне рішення на очах у когось. У прямому проханні про допомогу, про пожертвування або про збір підписів відмовляють рідше.
8. Брехня потребує великих ментальних зусиль. Людині одночасно доводиться утримувати в голові брехню - щоб її вимовити, і правду - щоб її приховувати. В результаті, вона говорить простіші речення і гірше справляється із завданнями на кмітливість.

9. Коли за людьми спостерігають, вони ведуть себе краще. Причому ілюзія спостереження спрацьовує теж. Достатньо повісити фотографії очей в ідальні самообслуговування, щоби більша кількість людей почала прибирати за собою посуд.
10. При цьому поведінка впливає на мораль. Люди, що збрехали, обдурили когось або вчинили інший аморальний вчинок, після цього по-іншому оцінюють, що є добре, а що погано.
11. Приваблива чесна зовнішність може легко ввести в оману. Люди схильні більше довіряти зовнішності, ніж щирості. Навіть професіонали у 86% випадків вважали чесними людей-брехунів зі щирими манерами.
12. Зовнішність відіграє величезну роль навіть у голосуванні та виборі політиків. Виборці роблять висновок про компетентність політиків по зрілості та фізичній привабливості особи. Зрозуміло, не усвідомлено.
13. Більш успішних і багатих вважають розуміншими, мудрими й т.д., і навпаки. Часто люди схильні думати, що ті, хто досяг успіху, і ті, на чію долю випали страждання, заслуговували цього.
14. Щасливіший не той, у кого грошей багато, а той, у кого їх більше, ніж у сусіда. Частково на цьому ґрунтується і незадоволеність великими грошима. Люди постійно порівнюють себе з сусідами. Розбагатівши, вони опиняються у нових соціальних колах, де в людей грошей ще більше, і піднятися над оточуючими важче.
15. Гнів підсилює в людях бажання володіння. Люди докладають більше зусиль для отримання об'єкта, який асоціюється у них із сердитими обличчями. Раніше це вважалося тільки властивістю позитивних емоцій.
16. Чим складніше рішення, яке необхідно прийняти, тим більше люди схильні залишати все, як є. Якщо в магазині занадто великий вибір і люди не можуть відразу визначити, який з товарів краще - вони підуть без покупки.
17. Коли люди відчують, що не контролюють те, що відбувається, вони схильні бачити неіснуючі закономірності у не пов'язаних між собою картинках і вірити в теорії змови.
18. Люди шкодують про швидко прийняті рішення, навіть якщо результати їх влаштовують. При цьому важливим є не фактичний час, відведений на прийняття рішення. Важливо, чи відчуває людина, що часу було достатньо.
19. Не всі ризики сприймаються однаково. Одна і та ж людина може безстрашно стрибати з парашутом, але боятися заперечити керівнику. Чи дресирувати тигрів, але соромитися познайомитися із симпатичною жінкою.
20. У нудьги є світлий бік. Нудьгуючі люди нерідко шукають можливість зробити добру справу, оскільки розваги їм набридли і не привносять сенс в їхнє життя.

Цікаві факти про емоції, які можуть вас здивувати



1. Існують базові емоції: подив, сум, відраза, злість, захоплення і щастя, а окрім них людина здатна розрізняти близько сотні різних емоційних станів.
2. Чоловіки та жінки здатні однаково відчувати емоції, однак виражають їх по-різному.
3. Цікаво, що емоція – це короткочасний «спалах», який триває від секунди до кількох хвилин.
4. А от настрої триває довше, від кількох хвилин до кількох днів. Причому настрої може підсилювати окремі емоції. Гнів відчувається сильніше, коли ви у поганому настрої, а радість стає яскравішою, коли настрої піднесений. Перебуваючи у доброму гуморі, ви можете відчувати і негативні емоції, але вони відчуваються більш поверхнево та короткочасно.
5. Щастя – це складна емоція, яка може означати радість, захват, зворушення.
6. А от кохання – це не емоція, а стан, який може одночасно викликати у вас протилежні відчуття: зворушення, смуток, злість.
7. Чи знали ви, що керувати емоціями не так вже й важко? Ось ще один цікавий факт: якщо імітувати якусь одну емоцію, чи поєднання двох-трьох емоцій одного напрямку, то врешті-решт, почнеш відчувати її насправді. Крім того, префронтальна кора головного мозку, яка відповідає за інтерпретацію нами власних емоцій, дозволяє нам змінювати своє ставлення до конкретних відчуттів. Таким чином можна переконати себе у тому, що ми відчуваємо.
8. 10 % з усіх людей на планеті не знають, що саме вони відчувають. Це відхилення інтерпретації власних і чужих емоцій називається алекситимія.

Людині з цією дисфункцією важко розрізнити не тільки конкретні мімічні ознаки певної емоції, але й навіть настрій оточуючих.

9. Лише 1% людей має здатність не виражати свої емоції – жодну з усіх емоцій. До речі, люди, що захоплюються ботоксом, здаються неемоційними і холодними. Насправді, вони так само переживають емоції, але їх мімічні м'язи почасти паралізовано впливом «ін'єкцій краси».

10. Емоції і робота вегетативної нервової системи тісно пов'язані. Оскільки ВНС відповідає за базові біологічні функції – голод, травлення, дихання, збудження, емоції впливають на ритм роботи нашого тіла. Емоції здатні учащати дихання, прискорювати та сповільнювати кровообіг і тд

20 найцікавіших фактів з психології, які допоможуть нам краще розуміти себе та інших

- 66 днів необхідно людині в середньому, щоби набути звичку.
- Із закритими очима ми легше запам'ятовуємо інформацію.
- Мозок і шлунок людини тісно пов'язані. Тому деякі емоції дуже сильно фізично відображаються на шлунку. Особливо тривоги.
- Любити образ людини і любити людину такою, якою вона є насправді, - зовсім різні речі.
- Записуючи свої мрії, ми формуємо їх найчіткіше.
- З усіх людських почуттів нюх найтісніше пов'язаний з пам'яттю.
- Уміння думати про те, як ми думаємо, є ознакою високого інтелекту.
- У кожній людині поєднано три особистості: та, ким, як вона думає, вона є; та, ким її вважають; і та, ким вона є насправді.
- Мрійники частіше, ніж інші бачать сни і запам'ятовують їх.
- Сім'я і близькі друзі - найважливіше джерело щасливого дитинства.
- Дуже легко домінувати над співрозмовником, якщо говорити тихим і спокійним голосом. Особливо в суперечці.
- У людей, які вміють дякувати, найлегше виходить бути щасливими.
- Якщо постійно говорити двома різними мовами, можна відтягти появу симптомів хвороби Альцгеймера.
- Поведінка закоханої людини схожа на поведінку людини з нервовим розладом.
- Найефективніший спосіб запам'ятовування інформації - 10-хвилинні перерви через кожні 30-50 хвилин занять.
- У людини виникає сильний емоційний зв'язок з тим, з ким вона співає.
- Якщо перед іспитом написати на папері про всі свої переживання, це може допомогти отримати вищий бал.
- Недостатня кількість сну викликає дратівливість і підвищує ризик появи депресії.
- 5 найпоширеніших нічних жахів: падіння, переслідування, паралізованість, запізнення і смерть близької людини.
- Людина швидше приймає рішення, коли хоче в туалет.

Секрети ефективного спілкування



1. Коли сміється група людей, кожен інстинктивно дивиться на того, хто йому симпатичніше всього (або на того, кого б він хотів вважати близькою людиною).
2. Коли доводиться робити щось особливо відповідальне або вимагає зосередженості, одним словом, то, що зазвичай змушує нас нервувати, варто спробувати жувати жуйку або навіть їсти що-небудь. Це асоціюється на підсвідомому рівні з відчуттям безпеки, оскільки зазвичай ми їмо, коли нам ніщо не загрожує.
3. Якщо на нас хтось злиться, а нам при цьому вдається зберігати спокій, то гнів, ймовірно, від цього тільки загостриться. Однак пізніше цієї людини стане соромно за свою поведінку.
4. Якщо на поставлене запитання людина відповідає лише частково, або занадто ухильно, не варто перепитувати. Краще просто мовчки подивитися йому в очі. Він швидше за все зрозуміє, що дана відповідь не задовольнила співрозмовника, і продовжить говорити.
5. Вирази обличчя, виявляється, можуть не тільки бути наслідком почуттів, а й викликати ці самі почуття. Зворотній зв'язок працює практично безвідмовно, так що бажаним відчутти себе щасливими слід посміхатися якомога частіше і ширше.
6. Краще не вживати в мові або листах таких фраз, як "я думаю" або "мені здається". Вони самі собою зрозумілі, проте надають словами відтінок

невпевненості.

7. Перед важливим інтерв'ю корисно уявити собі, що нас пов'язує з інтерв'юером давня близька дружба. Від нас самих майже завжди залежить, як сприймати ситуацію, і наш спокій і невимушеність можуть передаватися співрозмовникові.

8. Якщо нам вдається змусити себе щиро радіти при зустрічі з ким-небудь, при наступній зустрічі ця людина і сама буде рада нас бачити. (До речі, собаки постійно роблять з нами цей трюк).

9. Люди схильні погоджуватися на меншу ласку після того, як відмовили нам у більшому.

10. Чимало корисної інформації можна отримати, звертаючи увагу на положення ніг співрозмовника. Якщо, скажімо, шкарпетки його взуття дивляться в протилежну від нас сторону, це, як правило, означає, що людина хоче скоріше закінчити розмову.

11. Багатьом з нас доводилося бути присутнім на зборах, в ситуації, коли були підстави очікувати гострої і неприємної критики від когось-небудь. За подібних обставин найкраще сісти поруч з цією людиною. Практика показує: він втратить весь свій запал і намір атакувати, або, принаймні, буде набагато м'якше.

12. Більшість людей не відрізняють шикарності від простої впевненості в собі. Якщо навчитися всім своїм виглядом демонструвати впевненість, люди потягнуться до нас.

13. Хороша порада для тих, хто працює в сфері обслуговування: варто повісити у себе за спиною дзеркало. Люди стануть поводитися набагато коректніше, адже нікому не подобається бачити себе роздратованим і злим.

14. Дуже корисна звичка - помічати колір очей людини при знайомстві. Він несвідомо відчує до нас симпатію внаслідок злегка подовженого зорового контакту.

15. Вирушаючи на перше побачення, дуже розумно відвести партнера в яке-небудь цікаве місце. Згодом позитивні емоції від цієї зустрічі будуть асоціюватися з нами.

6 найбільш цікавих психологічних ефектів



1. «Ефект очевидців»

Феномен, який полягає в тому, що, коли потрібна допомога, чим більша кількість людей присутня, тим менш імовірно, що хтось із них надасть допомогу. Раніше це розглядалося як ознака дегуманізації, яка відбувається в міському середовищі. Зараз вже відомо, що цей ефект є загальним для всіх. По суті, чим більше людей знаходиться поруч, тим більше ймовірно, що кожен з них вважає, що хтось інший надасть допомогу - отже, ніхто не допомагає.

2. «Ефект Ромео і Джульєтти»

Збільшення привабливості двох людей один для одного, що виникає в результаті спроб їх батьків або інших розлучити їх.

3. "Ефект аудиторії"

(ефект Зайонца, ефект фасилітації) - вплив сторонньої присутності на поведінку людини. Цей ефект необхідно враховувати при проведенні, приміром, психологічних досліджень: ефект аудиторії можна розглядати як один з чинників, які загрожують внутрішній валідності.

Приклади: Чоловік намагається показати себе в кращому світлі перед жінкою (і навпаки). У присутності сторонніх чоловік може переживати сильні емоції хвилюватися, бентежитися і т.д. Поведінка і думки людини наодинці з собою і в компанії частенько відрізняються.

4. «Ефект Пігмаліона»

Термін Е. П. взятий з п'єси Джоржда Бернарда Шоу. Він використовується як синонім самоздійснювального пророцтва. Роберт Розенталь і Ленор Джекобсон вперше використали це поняття в своїй книзі, в якій описувалися вплив очікувань вчителів на поведінку учнів.

Оригінальне дослідження полягало в маніпулюванні очікуваннями вчителів та оцінці їх впливів на показники IQ школярів. 20% випадково обраних школярів з 18 різних класів описувалися вчителям як такі, щоволодіють надзвичайно високим потенціалом навчальних досягнень. Учні молодших класів, щодо яких були сформовані високі очікування вчителів, виявили значний приріст в загальних показниках IQ і показниках здатності до міркування у порівнянні з іншими учнями у своїй школі.

5. «Ефект Зейгарник»

Англ. Zeigarnik effect - мнемічний ефект, що складається в залежності ефективності запам'ятовування матеріалу (дій) від ступеня закінченості дій. Названий від імені учениці К. Левіна - Б. В. Зейгарник. Суть феномену полягає в тому, що людина краще запам'ятовує дію, яка залишилася незавершеною. Це пояснюється тією напруженістю, яка виникає на початку кожної дії, але не отримує розрядки, якщо дія не закінчилася. Ефект переважного утримання в мимовільній пам'яті перерваної, незакінченою діяльності використовується в педагогіці та мистецтві.

6. Ефект Ореола

Його суть полягає в тому, що якщо людина в якійсь ситуації справляє позитивне враження, то виникає неусвідомлюване "приписування" йому інших позитивних якостей, якщо вони у нього в наслідку і не проявляються. При виникненні негативного враження, здійснюється спроба бачити в людині тільки погане, не помічаючи повної палітри особистісних характеристик. Серед студентів добре відомий міф: "спочатку студент працює на заліковку, а потім вона на нього". Справа в тому, що добре займаючись в семестрі і ретельно готуючись до іспитів частина студентів отримують тільки відмінні оцінки в 1-2 семестрах. У подальшому, окремі з них, у силу різних обставин, стали займатися менше і на іспитах не завжди відповідали на всі питання. Але на викладача вже діяв "ефект ореолу" і він все намагався "натягнути" відповідь студента на "відмінно".

10 психологічних трюків, які діють на всіх



Як розсунути натовп.

Якщо вам потрібно пройти через натовп людей - виконайте наступний трюк. Станьте прямо і подивіться на вашу кінцеву мету руху. А тепер ідіть. Ви будете здивовані, але люди самі звільнять вам шлях! Цей трюк не спрацює в наступних випадках: якщо ви будете в сонцезахисних окулярах і якщо ви будете дивитися в смартфон.



Як заспокоїти противника.

Чи траплялося вам зустрічатися на робочих зборах з людиною, яка вас явно недолюблює. Якщо ви відчуваєте, що вас збираються звинуватити, обмовити або спровокувати на конфлікт, сядьте поруч з опонентом. Щоб подивитися на вас, людині буде потрібно повернутися всім тілом. Чи то це почуття провини прокинеться, чи дискомфорт від того, що об'єкт зовсім поруч, але людина явно скаже набагато менше поганого або взагалі промовчить.



Змусити говорити очами.

Якщо людина в розмові з вами чогось недоговорює, не варто перепитувати. Просто подивіться співрозмовнику в очі. Погляд викличе незручність та почуття провини і змусить-таки говорити.



Як змусити людину виконати прохання.

Суть досить проста: якщо ви хочете знижку, попросіть спочатку цю річ безкоштовно. Справа в тому, що людина зазнає почуття провини,

відмовивши вам в першому проханні, тому вдруге вона буде набагато лояльнішою.



Говоріть в певне вухо.

Ще один трюк, який допоможе примусити людину виконати ваше прохання. Виявляється, дуже важливо, в яке вухо ви говорите. Фрази, почуті правим вухом, впливають на логіку співрозмовника, а лівим вухом - на почуття. Це означає, що говорити про роботу і справи краще, стоячи праворуч від людини. Зліва від співрозмовника признавайтесь в любові і обдаруйте компліментами.



Візуальний контакт.

Коли людина дивиться прямо в очі, складається відчуття, що вона уважно слухає свого співрозмовника. Тому, якщо вам сподобалася людина і ви хочете зав'язати з нею стосунки, постарайтеся розгледіти колір її очей. Помітивши подібний погляд, співрозмовник стане більш лояльним до вас.



Частіше називайте співрозмовника по імені.

Сподобатися людині можна, якщо після знайомства часто називати його по імені. Власне ім'я - це просто мед для наших вух. Чому б не скористатися цим прийомом і не збільшити шанси на симпатію співрозмовника.



Як запам'ятати інформацію.

Якщо ви освоюєте нові знання або навички, поділіться інформацією з іншою людиною. Детально все перекажіть і поясніть співрозмовнику - так ви легше запам'ятаєте деталі.



Ефект Снекмена.

Даний трюк став відомий завдяки відео з інтернету, на якому двох забіяк людей у вагоні метро зупинив чоловік, просто пройшовши між ними. Неймовірно, але тут є невеликий секрет. Чоловік, якого незабаром прозвали Снекменом, в цей час... жував. Їжа діє на людей заспокійливо. Самі того не підозрюючи, люди, що спостерігають, як їсть інша людина, стають менш агресивними.

Цікаві психологічні ігри



Гра на уяву «Діксіт»

Суть гри полягає в наступному: гравцям роздають по шість карток. На них зображені різні картинки - практично сюрреалізм. Наприклад - похилений якір посеред пустелі і т.д. Які асоціації приходять в голову? Їх потрібно сформулювати в одній фразі - і озвучити її іншим. Гравці вибирають зі свого набору відповідну картку за описом і викладають її на стіл. Секрет в тому, що опис має бути багатограним, і виграє той, чию картку відгадали не відразу. Але, важливим елементом є те, що якщо ніхто взагалі не зміг ідентифікувати вашу картку, ви втрачаєте очок.

За рахунок цього балансу, Діксіт і придбав шалену популярність серед психологічних ігор для студентів. До речі, самі картки, а вірніше картинки, в домашніх умовах можна знайти і роздрукувати з інтернету.

Гра на відчуття і почуття «Естафета почуттів»

Наприклад для гри під назвою «Естафета почуттів» вам теж буде потрібно підготовка - картки. Але, тут вже все простіше і без якорів. Всього-то треба буде написати на 6-10 картках (в залежності від кількості учасників) назву почуттів. Наприклад: «недовіру», «обожнювання», «піклування», «любов» і т.д. Гравці сідають в коло і закривають очі, а той, що сидить скраю витягує першу картку. Він передає сусідові почуття, написане на картці сусідові. Але, звичайно ж, робить це не словами, а різними рухами, наприклад: погладжуванням, або навпаки відстороненням, поплескуванням і так далі.

Гравець повинен вгадати, що за почуття йому передають і, осмисливши і упізнавши його, передає його ж наступного. І так по колу. Коли останній учасник отримує «відчуття», то все відкривають очі і в зворотному порядку озвучують свої відчуття. І тут вже можна обговорити причину виниклих спотворень.

Гра на довіру «Сліпий»

Наступна гра для студентів - на довіру, під назвою «Сліпий». Чи можете ви довіряти своїм друзям? Ось зараз і перевіримо. Вибирається один ведучий і одна, так би мовити, жертва, а саме - сліпий. Азарту і екстриму додасть то, якщо проводити цю гру ви будете десь в громадському місці - в парку або просто на природі. Сліпому зав'язують очі, адже він не повинен нічого бачити, а ведучий вибирає йому з команди поводиря. Завдання поводиря - вести за руку Сліпого. Попереджати, голосно і чітко, де через калюжі переступати, обходити ями і канави - його прямиї обов'язок.

Найважливіше в цій грі - відчуття повної довіри між гравцями. Неприпустимі будь-якого роду злі жарти, кпини, перебивання і подначивання - не забувайте, що людина нічого не бачить, і може сильно постраждати, наткнувшись, наприклад, на дерево або ліхтарний стовп. Завдання Сліпого же в цей час - не тільки уважно слухати поводиря, а й віддатися своїм відчуттям - налаштуватися на чітке сприйняття власних органів чуття. Тільки з зав'язаними очима ми починаємо по-справжньому відчувати лоскотання вітерця по щоках і хрускіт гілок під ногами. Психологічна завдання даної гри по-перше звернути людини до його чуттєвого свідомості, по-друге показати приклад відповідальності за іншу людину.

Гра для студентів «Подарунок»

Отже, якщо ви вже довіряєте своєму другові, то як щодо того, що б дізнатися про нього більше? Для цього існує гра для студентів «Подарунок». З усієї компанії вибирається один гравець, у якого, припустимо, скоро День Народження, або День Ангела, це не важливо. Важливим є те, що потрібно подарувати йому подарунок. Але не просту банальну статуетку, а щось, що асоціювалося б у вас з цією людиною. По черзі, всі пропонують свої варіанти, пояснюючи вибір. А «іменинник» уважно стежить за тим, хто ж подарував би йому по-справжньому щирий подарунок, і хто знає його краще за інших. Слід уникати загальних варіантів типу «фоторамку, тому що у нього є фотоапарат» або «ручку, тому що він студент» - за подібні відповіді знімаються бали. А шкалу їх нарахування можна придумати самим, в

залежності від тематики вечірки або просто під настрій. Для натхнення - бали можна нараховувати в бананах, степлер або кубиках льоду. Все, на що вистачить фантазії.

Мета ж цієї гри-згуртувати колектив, хоча б просто тим, що всі ці люди, нехай їх п'ятнадцять, а нехай і п'ять - знають щось про одну людину, і не просто його ім'я або прізвище, а захоплення, хобі. Ну, а якщо не знають - тут вже треба робити відповідні висновки і більше уваги приділяти особистому спілкуванню.

Творча гра «Цікаві вірші»

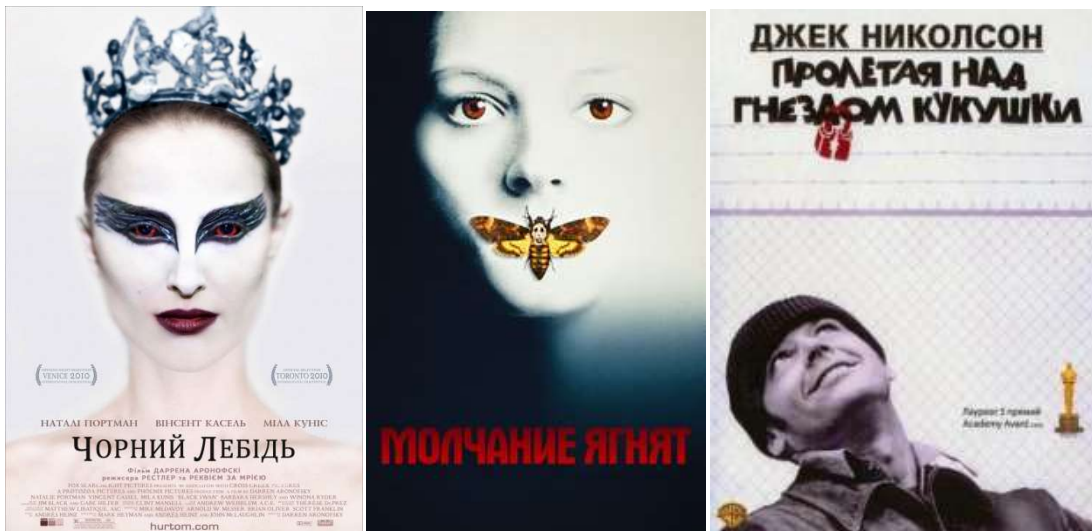
І наостанок сама творча з усіх ігор «Цікаві вірші». Суть гри дуже проста - перший гравець вголос складає будь-яку віршовану рядок. Розмір не має значення, а ось рима і сенс - основна умова. Тема може бути абсолютно будь-який. Хоч «Йшли ми з братом по місяцю». Другий гравець швидко, подумати йому дається близько тридцяти секунд, придумує продовження-обов'язково в риму і строфа за змістом теж повинна підходити. І пішло-поїхало. Звичайно, спочатку у вас будуть виходити зовсім абсурдическіє віршики, але потім - можливо, ви всією компанією складете великий твір! Головне - швидкість. Тому що тільки тоді, як при блиц - опитуванні, ви будете готувати саме те, що маєте на увазі, без лукавства. Крім корисності, ця гра неймовірно весела, і є у неї тільки один мінус - від сміху потім дуже сильно болять щоки.

Отже, як ви бачите, провести з друзями студентами веселий вечір можна і без п'яних посиденьок, тільки і шкодять здоров'ю за допомогою **цікавих психологічних ігор для студентів**. Є маса способів урізноманітнити набридле вечірки з картами і телевізором. За один вечір ви зможете відкрити стільки нового про однокурсників, що спілкуватися з ними стане набагато приємніше і цікавіше, ви почнете їх краще розуміти, і відсоток конфліктних ситуацій зійде на мінімум. Адже немає нічого важливішого здорової атмосфери в вашому колі спілкування і всередині вас самих!

10 гострих фільмів про людську психологію



1. Небезпечний метод
2. Мовчання ягнят
3. Пролітаючи над гніздом зозулі
4. Підміна
5. Море всередині
6. Мій хлопець псих
7. Примарна краса
8. Чорний лебідь
9. Острів проклятих
10. Пан Ніхто



Топ-10 кращих книг з психології

- 1.«Ігри, в які грають люди», Ерік Берн
- 2.«Психологія впливу», Роберт Чалдіні
- 3.«Нариси з психології сексуальності», Зигмунд Фрейд
- 4.«Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог в концтаборі», Віктор Франкл
- 5.«Сім навичок високоефективних людей», Стівен Кові
- 6.«Як перестати турбуватися і почати жити», Дейл Карнегі
- 7.«Мова жестів, мова любові» Девід Гівенс
8. «Ліки від кохання», Ірвін Ялом
- 9 «Мистецтво любові», Еріх Фромм
- 10 «Человек, который принял жену за шляпу», Оливер Сакс



Топ 10 композицій від стресу

Ось і повний список "антистресових" композицій:

10. *"We Can Fly", Rue du Soleil (Caf Del Mar)*

9. *"Canzonetta Sull'aria", Моцарт*

8. *"Someone Like You", Adele*

7. *"Pure Shores", All Saints*

6. *"Please Do not Go", Barcelona*

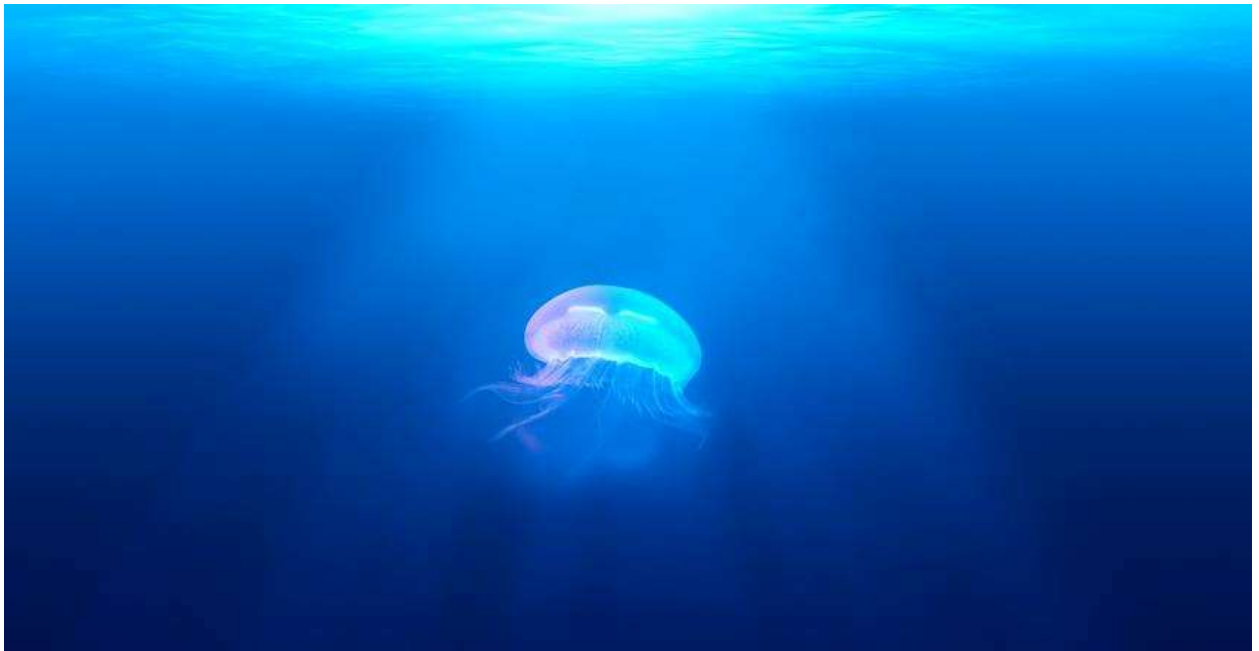
5. *"Strawberry Swing", Coldplay*

4. *"Watermark", Enya*

3. *"Mellomaniac (Chill Out Mix)", DJ Shah*

2. *"Electra", Airstream*

1. *"Weightless", Marconi Union*



4 неймовірних психологічних експериментів про поведінку людини

Скрипаль в метро



12 січня 2007 року близько тисячі пасажирів, вранці проїжджаючих через станцію метро у Вашингтоні, почули невеликий безкоштовний концерт, який виконав скрипаль-віртуоз Джошуа Белл. Він грав близько 45 хвилин, виконавши шість класичних творів на скрипці Страдіварі 1713 року, яка, за деякими даними, коштує 3,5 мільйона доларів. Тільки шість чоловік зупинилися, щоб послухати музику. Близько 20 дали грошей, продовжуючи йти своїм звичайним темпом. Скрипаль зібрав 32 долара. Коли він закінчив грати і настала тиша, ніхто цього не помітив. Ніхто не аплодував. Ніхто не зрозумів, що один з кращих музикантів в світі зіграв одну з найбільш складних композицій на скрипці вартістю 3,5 мільйона доларів.

Письменник і журналіст Washington Post Джин Вайнгартен, автор цього експерименту, описав його "як експеримент про контекст, сприйняття та пріоритети, а також оцінку громадського смаку: в банальній і нудній обстановці, в незручній для всіх час, чи буде помітна краса?".

Дим в кімнаті



Для експерименту в одній кімнаті були зібрані люди, які заповнювали анкету, коли з-під дверей раптом повалив дим. Що б ви зробили? Найімовірніше, встали б і покинули приміщення або повідомили про це відповідальній особі. Тепер уявіть собі ту ж ситуацію, за винятком того, що ви не одні, з вами ще люди, яких, схоже, зовсім не турбує дим. Два найнятих актора повинні були вести себе так, як ніби нічого не відбувається. У підсумку тільки 10% випробовуваних покинули кімнату або повідомили про дим. 9 з 10 фактично продовжували працювати над анкетою, потираючи очі і відганяючи дим від лиця.

Експеримент показав, що люди реагують повільніше або взагалі не реагують на надзвичайні ситуації в присутності пасивних особистостей. Ми сильніше покладаємося на реакцію і поведінку інших людей, ніж на власні інстинкти. Якщо група людей веде себе так, як ніби все в порядку, то, мабуть, так воно і є, правильно? Насправді ні. Не дозволяйте собі бездіяти через пасивність інших. Не варто думати, що завжди допоможе хтось інший.

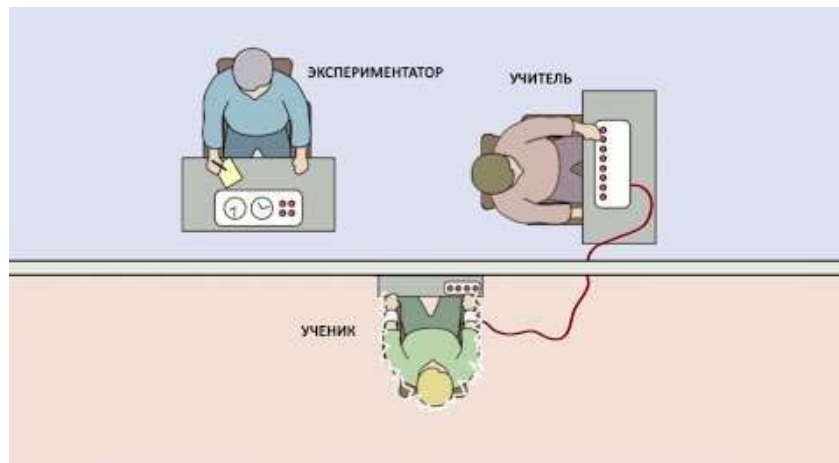
Літній табір



Цей експеримент протестував теорію реалістичних конфліктів і став прикладом того, як виникає негативне відношення між групами через конкуренцію за обмежені ресурси. Експериментатори взяли дві групи хлопчиків 11 і 12 років і помістили їх у місце, яке вони вважали за літній табір. Перший тиждень групи були розділені і не знали один про одного. За цей час відносини всередині груп стали міцнішими. Далі хлопчиків представили один одному, і тут же почали з'являтися ознаки конфлікту. Експериментатори створили конкуренцію між групами, і, як і очікувалося, рівень ворожості і агресивної поведінки посилювався.

На третьому тижні експериментатори створили умови, щоб обидві групи працювали разом, вирішуючи загальну проблему. Наприклад, проблема питної води. У дітей склалося враження, що їхня питна вода була відрізана, можливо, через вандалів. Обидві групи працювали разом, щоб вирішити цю проблему. До кінця експерименту, після того як хлопчики з різних груп працювали разом, вони подружилися, що свідчить про те, що спільна робота - це один з найбільш ефективних способів зниження забобонів і дискримінації

Експеримент Мілгрема



Цей експеримент був проведений в 1962 році психологом Стенлі Мілгремом. Його метою було зрозуміти, як далеко можуть зайти люди в підпорядкуванні авторитетам, навіть якщо накази від цих авторитетів шкодять іншим людям.

У досліді брали участь експериментатор, випробуваний і актор, який грав роль іншого випробуваного. Заявлялося, що один із учасників ("учень") повинен заучувати пари слів з довгого списку, поки не запам'ятає кожну пару, а інший ("вчитель") - перевіряти пам'ять першого і карати його за кожну помилку все більш сильним електричним розрядом. На початку експерименту ролі вчителя і учня розподілялися між піддослідним і актором "за жеребом" з допомогою складених аркушів паперу зі словами "вчитель" і "учень", причому випробуваному завжди діставалася роль вчителя. Після цього "учня" демонстративно прив'язували до крісла з електродами. "Вчитель" отримував "демонстраційний" удар струмом.

"Вчитель" йшов в іншу кімнату і сідав за стіл перед приладом-генератором. Експериментатор пояснює "вчителю", що при натисканні на кожну з перемикачів до учня підводиться відповідну напругу, при відпусканні перемикача дія струму припиняється. Натиснутий перемикач залишається в нижньому положенні, щоб "вчитель" не забував, який вимикач був натиснутий, а який ні. Прилад виробляв серйозне враження реального, не даючи підстав сумніватися в достовірності експерименту. Насправді нікого не било струмом. "Учень" спеціально відповідав на питання неправильно і робив вигляд, що йому стає боляче, оскільки напруга нібито збільшувалася з кожним неправильною відповіддю. Незважаючи на це, багато суб'єктів продовжували бити струмом людей, коли їм наказував авторитет - "експериментатор". Зрештою 65% випробовуваних застосували такий "удар електрикою", який міг би бути смертельним.

Результати експерименту показали, що звичайні люди, найімовірніше, будуть слідувати наказам від авторитетної фігури, аж до вбивства невинної людини. Підпорядкування владі укоренилося у всіх нас, оскільки саме так нас виховують у дитинстві.

Нам іноді здається, що ми знаємо про свій характер все, і точно можемо передбачити реакцію на будь-яку дію. Насправді різні експерименти доводять, що ваша психіка складніша, ніж ви думаєте.

Ось 7 прикладів того, що наша природа сильніша, ніж виховання, і в людях приховано набагато більше, ніж їм здається.

Ми самі можемо підштовхнути себе до будь-яких вчинків



У 2000 році художник Марко Еварістті організував перформанс. Відвідувачі галереї побачили десять блендерів, в кожному з яких плавала золота рибка. Будь-хто з глядачів міг знищити її, натиснувши на кнопку.

Через годину один з відвідувачів зробив це. В цей же момент електрику відключили, приїхала поліція. Директора галереї звинуватили в жорстокому поводженні з тваринами та оштрафували.

Ми "підганяємо" реальність під власне уявлення про себе



У 1993 році вчені з Огайо наклали кільком жінкам грим, що був схожий на великі, потворні шрами. Їм дали подивитися на себе в дзеркало і сказали, що в такому вигляді їх чекає зустріч з незнайомими людьми. Після цього на обличчя нанесли начебто захисний крем, а насправді змили шрами, не попередивши про це учасниць експерименту.

Після зустрічі багато жінок розповідали про те, що вони відчували різні форми дискримінації, і навіть змогли точно розповісти, які слова і дії використав співрозмовник, щоб образити їх.

Хоча ні у однієї на обличчі не було видимих вад ("шрами" вже змили), одного лиш усвідомлення виявилось достатньо, щоб вони відчували себе жертвами дискримінації.

Ми мало що помічаємо навколо себе



У цьому експерименті актор підходив до пішохода, щоби дізнатися дорогу. Поки перехожий пояснював як дійти до місця призначення, між співрозмовниками проходили робітники, які несли двері, затуляючи їх один від одного на кілька секунд. Актора змінювали, і перед перехожим опинялася зовсім інша людина - вона відрізнялася від першого актора зростом, одягом, зачіскою, голосом. І все рівно більшість людей не помічало підміни.

Це "сліпота до змін". Вона показує, наскільки вибіркоvim є наше сприйняття.

Сила волі безпосередньо впливає на наші успіхи



Експеримент "із зефіром" вперше провели 40 років тому. Пізніше з'ясувалося, що дошкільнята, які змогли почекати довше, набагато менше мали проблем з поведінкою, наркотиками і зайвою вагою в старших класах у порівнянні з дітьми, що не витримали й хвилини.

Тепер вчені продовжили це дослідження із групою дорослих, яким нині за 40 років. Їм показували зображення на екрані комп'ютера, а вони повинні були виконувати певні завдання. Ті, хто продемонстрував брак сили волі в дитинстві, в дорослому віці впоралися із завданням теж гірше, оскільки відволікалися на картинки.

Вчені акцентують на тому, що брак сили волі не означає нерозвиненість інтелекту, і в деяких випадках відмова від чогось, що приносить задоволення, може виявитися неправильним вибором. "Адже саме ті люди, які слідують своїм емоційним імпульсам, стають великими мандрівниками чи підприємцями", - пише автор Майя Салавіц.

Наші переконання заважають нам сприймати реальність



Артур Еллісон, професор електротехніки та любитель пожартувати, вирішив закінчити лекцію грою. Він попросив групу добровольців (деякі з них - його колеги-професори) зосередити увагу на залізній вазі на столі. Вони повинні були дивитися на неї і спробувати зусиллям розуму змусити вазу піднятися у повітря. Їм це вдалося: ваза здійнялася над столом. Еллісон не був здивований - він допомагав їй літати за допомогою електромагніту.

Потім думки про причини цього явища розділилися. Один з учасників сказав, що бачив якусь сіру субстанцію, яка допомагає вазі здійнятись над столом. Інший учасник стверджував, що нічого не сталося, і ваза не зрушила з місця.

Обидва "відредагували" реальність на догоду своїм переконанням і помилилися.

Як читати думки людей і впливати на їхню поведінку



BBC Future зробили коротку добірку фактів про те, як непомітно впливати на друзів і колег, як перемагати в іграх, а також як самому не стати жертвою шахрая чи підсвідомої маніпуляції.

Поведінкою людини доволі легко керувати, особливо, коли вам відомі маленькі прийоми та хитрощі, кажуть психологи.

Приміром, нещодавно ми **розповідали**, як розкрити брехню. З'ясувалося, що спостереження за мовою тіла співрозмовника насправді не таке ефективне, як вважається. Найкраще, що можна зробити, це змусити брехуна розповісти якомога більше деталей події і заплутатися у власних вигадках.

Пропонуємо вам 9 несподіваних фактів про маніпуляцію поведінкою людей і вплив на їхні рішення.



1. Дотик– один з прийомів маніпулювання людиною. Якщо поплескати співрозмовника по плечу або зазирнути йому в очі, він із більшою готовністю сприйме вашу пропозицію.
2. Розширення зіниці свідчить про ступень невизначеності під час прийняття рішення. Якщо людина не дуже впевнена в своєму рішенні, вона відчуває збудження, через що зіниці звужуються.
3. Цей трюк використовують кишенькові злодії із нетверезими жертвами. Вони зав'язують розмову, приміром із відвідувачем нічного клубу, і під час бесіди починають непомітно хитатись. Людині здається, що це вона сама хитається, і, щоб втриматися на ногах, жертва починає робити незграбні рухи і втрачає рівновагу. Поруч із шахраєм миттєво з'являється його напарник, який ввічливо допомагає людині підвестися, і водночас - позбавляє її годинника чи гаманця. Шахраї краще за інших знають, що можливості нашої уваги дуже обмежені і майстерно користуються цим.



4. Люди з високим рівнем тестостерону зазвичай мають ширше обличчя з високими вилицями. Вони також більш схильні до наполегливого та агресивного складу характеру.

5. Наш мозок підсвідомо пов'язує червоний колір з домінуванням та агресією. Відомо, що боксери в червоних шортах мають на 5% більше шансів перемогти, ніж їхні суперники в синіх.

6. У відомій дитячій грі "Камінь, ножиці, папір" хлопці зазвичай обирають "камінь" як більш "мужній" вибір. До речі, "ножиці" – найменш популярний варіант у дітей обох статей. Таким чином, найбезпечніший вибір – це "папір", бо він гарантує або виграш або нічию.

Інша хитрість, яка допоможе перемогти у багатьох іграх, – це вголос повідомити про свій вибір. Супротивник вважатиме, що ви блефуете, і обере інший, менш вдалий варіант.

7. Продавці бездоганно засвоїли мистецтво керування нашими думками. Наприклад, класичний прийом у салонах продажу автомобілів або побутової техніки - навмисно завищити ціну на товар у ряді схожої продукції.

Коли чотири кавоварки стоять на плитці поруч, і три з них продаються за 200 доларів, а одна – за 400, кавоварка із завищеною ціною змушує покупця вважати, що три інші продаються дуже вигідно. Це тільки доводить, як мало ми знаємо про собівартість кавоварки або іншої продукції.



8. Сміх – це "соціальна емоція", яка нас об'єднує і допомагає налагодити стосунки, незалежно від того, наскільки насправді смішним був жарт.

Коли ви смієтеся разом із кимось, ви показуєте, що ця людина вам подобається, що ви з нею згодні, або що ви належите до спільної групи.

Дослідження показали, що спільний сміх сприяє довірливим стосункам. Отже, якщо ви бажаєте дізнатися про секрети людини, смійтеся з її поганих жартів.

9. Привабливість жіночого голосу коливається протягом менструального циклу. Пік привабливості припадає на момент циклу, коли зачаття найбільш можливе. Цей факт свідчить про те, наскільки наша прихована фізіологія впливає на тонкощі поведінки.

Тибетський тест

Цей незвичний тест показує досить цікаві результати. Треба відповісти всього на 3 питання.



Відповідайте чесно, не підглядайте у відповіді, інакше тест втратить свій сенс.

Візьміть ручку і шматок паперу, щоб записувати свої відповіді. У кінці тесту ви визнаєте щось важливе про себе і своє життя. Відповідайте на кожне питання по черзі. Не треба довго обдумувати відповіді. Пам'ятайте, що найкращі відповіді – це перші, які спали на думку.

Питання:

1. Уявіть, що перед вами стоять п'ять цих тварин. Розмістіть їх в тому порядку, у якому вам подобається.

Корова, Тигр, Вівця, Кінь, Порося.

2. Напишіть по одному слову, з якими у вас асоціюється кожне слово з цього списку:

- Собака – ...
- Кіт – ...
- Миша – ...

- Кава – ...
- Море – ...

3. Подумайте про п'ять найбільш важливих людей для вас. Оберіть для кожного кольору одну з цих людей.

Для кожного кольору можна вибрати лише одну людину:

- Жовтий – ...
- Помаранчевий – ...
- Червоний – ...
- Білий – ...
- Зелений – ...

Ось і все. Тест пройдений!

А зараз дивіться результати тесту:

1. У відповіді на перше питання визначаються ваші життєві пріоритети:

- Корова символізує кар'єру.
- Тигр – почуття власної гідності.
- Вівця – це любов.
- Кінь – сім'я.
- Порося – гроші.

2. З відповідей на друге питання ви можете дізнатися щось про своє життя, яким ви підсвідомо його бачите.

- Асоціація з собакою відображає вашу власну особу.
- Асоціація з котом символізує особистість вашого партнера.
- Миша – описує ворогів.
- Асоціація з кавою – це ваше відношення до сексу.
- Опис моря характеризує ваше власне життя.

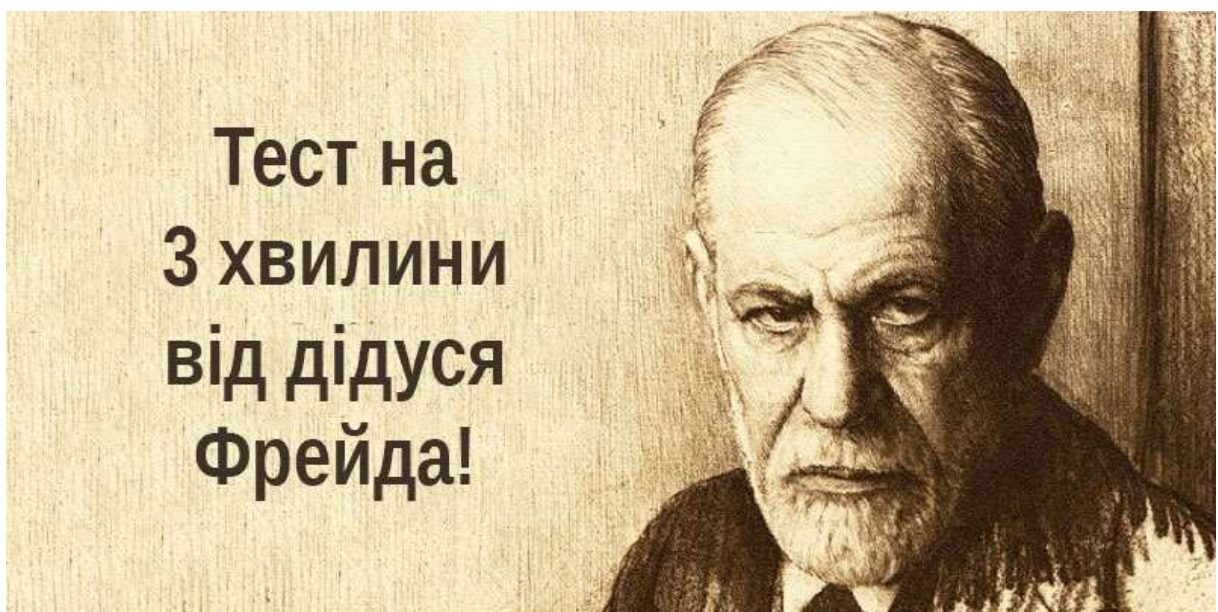
3. Ось як розтлумачити кольори, які ви обрали для 5 важливих у вашому житті людей:

- Жовтий – людина, яку ви ніколи не забудете і яка сильно вплинула на ваше життя.

- Помаранчевий – людина, яка є для вас справжнім другом.
- Червоний – людина, яку ви щиро любите.
- Білий – ваша споріднена душа.
- Зелений – людина, спогади про яку будуть з вами усе життя.

Цікаві асоціації, правда? Поділіться цим тестом з друзями, нехай і себе перевірять.

Дізнайтеся, що приховує ваша підсвідомість



Кожен з нас дивиться на навколишній світ певним чином. Хтось бачить все в рожевих тонах. Хтось, навпаки, очікує підступу в будь-яку хвилину. Не можна сказати, що одні праві більше, а інші менше. Просто це різне ставлення до світу.

Але те, як ми ставимося до світу, багато в чому визначає і ставлення світу до нас. Тому пропонуємо вам пройти тест Зігмунда Фрейда і дізнатися, наскільки ваша підсвідомість в порядку.

Для проходження тесту вам знадобляться кілька хвилин, ручка або олівець і аркуш паперу. Постарайтеся вимкнути логічне мислення та ввімкнути всю міць власної уяви.

На аркуші паперу просто записуйте відповіді на питання. Відповідати треба без довгих роздумів. Пишіть лаконічно і чітко.

1. Ви стоїте на березі моря і вдивляєтеся в поверхню води. Що відчуваєте?
2. Ви гуляєте в лісі, опускаєте очі і роздивляєтеся землю. Які відчуття?

3. Ви дивитеся на чайок, що кружляють над головою. Що відчуваєте, розглядаючи їх? Як ви ставитеся до їхньої уваги?
4. Ви спостерігаєте за кіньми. Вони бігають, граються, грають одне з одним. Які емоції у вас викликає це видовище?
5. Ви стоїте в пустелі, а ваш майбутній шлях перегороджує стіна. Вона здається нескінченною в обидві сторони. В стіні видно маленьку тріщинку, дірочку, крізь яку видно оазис. Що ви будете робити?
6. Блукаючи в пустелі, ви знаходите великий глечик, наповнений чистою холодною водою до країв. Що ви зробите?
7. Ви загубилися в лісі і блукаєте весь день. Настала ніч, а ви все ще не вибралися з лісу. Раптом ви бачите будинок, в якому світиться світло. Що ви зробите?
8. Навколо вас густий туман. Такий густий, що хоч ножем ріж. Ви не бачите, куди йти. Яке ваше ставлення до цієї ситуації?

Записали відповіді? Якщо так, то читайте далі і дізнайтеся, що вони означають. Адже саме в них зашифровано ваші очікування, бажання і ставлення до світу.

1. Це ваше загальне ставлення до життя. В цей момент ви згадуєте те, що для вас найбільш важливо.
2. Це ваші почуття по відношенню до близьких людей. До тих, кого ви любите.
3. Ваше ставлення до осіб чоловічої статі.
4. Твоє ставлення до осіб жіночої статі.
5. Ви вибираєте спосіб, яким зазвичай вирішуєте більшість проблем.
6. Саме так ви вибираєте собі партнера в житті.
7. Ваше ставлення до шлюбу і створення сім'ї.
8. Те, як ви ставитеся до смерті.

Головний інструмент в тесті — уява. Якщо використовувати її максимально, можна отримати відповіді на всі ваші питання. Але найважче не отримати відповідь, а зрозуміти її.

Діагностика загального рівня комунікабельності

(за В.Ф. Ряховським)

Інструкція. За кожну відповідь "так" нараховується 2 бали, "інколи" — 1 бал, "ні" — 0 балів.

Опитувальник

1. Ви очікуєте на буденну ділову зустріч. Чи виводить це вас із звичної колії?
2. Чи не відкладаєте ви візит до лікаря аж доти, доки вже зовсім не сила терпіти?
3. Чи не викликає у вас невдоволення або збентеження доручення виступати з доповіддю чи повідомленням у зв'язку із якоюсь нагодою?
4. Ви маєте нагоду поїхати у відрядження до міста, де ніколи ще не бували. Чи докладете ви максимум зусиль для того, щоб уникнути цієї поїздки?
5. Чи любите ви ділитися своїми переживаннями з іншими?
6. Чи дратує вас прохання незнайомої людини (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь запитання тощо)?
7. Чи вірите ви в існування проблеми "батьків і дітей" та в те, що людям різних поколінь важко зрозуміти один одного?
8. Чи не посоромитеся ви нагадати знайомому, що він забув повернути 10 гривень, що їх ви позичили йому кілька місяців тому?
9. У кафе вам подали недоброякісну страву. Чи змовчите ви, лише незадоволено відсунувши тарілку?
10. У ситуації один на один з незнайомою людиною ви не розпочне* те бесіду самі і вам не сподобається, якщо першою заговорить вона. Чи це так?
11. Вас жахає будь-яка довга черга (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру тощо). Вам легше відмовитися від свого наміру, ніж встати у хвіст і нудитися в очікуванні?
12. Чи боїтеся ви брати участь у залагодженні конфліктної ситуації?

13. У вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінювання творів літератури, мистецтва, культури, ніяких "чужих" думок з цього приводу ви не приймаєте. Це так?

14. Почувши десь у неофіційній ситуації ("в кулуарах") явно помилкову точку зору з добре відомого вам питання, ви, скоріше за все, промовчите?

15. Чи викликає у вас невдоволення прохання знайомих допомогти розібратися в якійсь проблемі чи навчальній темі?

16. Вам легше формулювати свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж в усній?

Оброблення даних" Визначте загальну суму балів, яку ви набрали, відповідаючи на запитання тесту.

Інтерпретація результатів.

32-30 балів. Ви некомунікабельні, і це ваша біда, оскільки саме ви, передусім, страждаєте від цього. Однак і близьким людям нелегко. На вас важко покластися в справі, що потребує групових зусиль. Намагайтеся бути більш комунікабельними, контролюйте себе.

29-25 балів. Ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотності, і тому у вас, мабуть, мало друзів. Нова робота та необхідність нових контактів якщо і не призводять вас до паніки, то надовго виводять з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і часто буваєте незадоволені собою. Однак не обмежуйтеся лише цим, оскільки саме від вас залежить змінити ці особливості характеру. Хіба не буває так, що чимось сильно захопившись, ви "несподівано" стаєте розкутими та комунікабельними? Варто лише постаратися.

24-19 балів. Ви певною мірою товариські, у знайомій обстановці відчуваєте себе цілком упевнено. Нові проблеми вас не лякають, однак з новими людьми ви сходитеся обережно, неохоче берете участь у суперечках і диспутах. У ваших висловленнях часом занадто багато сарказму без усякої на те підстави. Усі ці недоліки у вашій владі.

18-14 балів. У вас нормальна комунікабельність. Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні з іншими, відстоюєте свою позицію без зайвої запальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. У той же час ви не любите гучних компаній, екстравагантних витівок та багатослів'я -усе це вас дратує.

13-9 балів. Ви дуже товариські (часом, мабуть, навіть надміру), зацікавлені, говіркі, любите висловлюватися по різних питаннях, що, буває,

дратує інших. Охоче знайомитеся з новими людьми, нікому не відмовляєте в проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, що ви виходите з себе, однак швидко відходите. Чого вам бракує, так це посидючості, терпіння і відваги при зустрічі із серйозними проблемами. При бажанні, однак, ви зможете змусити себе не відступати.

8-4 бали. Товарииськість "б'є з вас ключем". Ви завжди в курсі всіх справ. Любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас нудьгу. Охоче висловлюєтесь, навіть якщо ваше уявлення про проблему більш ніж поверхове. Усюди почуваете себе у своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете її успішно довести до завершення. З цієї причини люди ставляться до вас із деяким побоюванням і сумнівами. Задумайтеся над цим.

3 бали і менше. Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтесь в справи, що не мають до вас ніякого відношення, беретеся судити про проблеми, в яких зовсім некомпетентні. Через це ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів. Вам необхідно зайнятися самовихованням.

Детектор брехливості: унікальний тест розповість все про вашу щирість

ІНСТРУКЦІЯ

Уважно прочитайте написання затвердження. Залежно від того, чи згодні ви з кожним з них, напишіть у бланку відповідей "так" чи "ні". Якщо вам складно вибрати варіант, то спробуйте уявити останній місяць свого життя та оцініть свою поведінку в цей час або відштовхуйтеся від того, що було в минулому місяці. Не думайте над відповіддю довго: перша, яка прийшла в голову, і буде правильною.

№	Вопросы	Да	Нет
1	Бывает, что я смеюсь над неприличным анекдотом		
2	Если ко мне обращаются вежливо, то я тоже всегда отвечаю вежливо		
3	У меня бывают денежные затруднения		
4	Мне всегда приятно, когда человек, который мне не нравится, добивается заслуженного успеха		
5	Бывало, откладывал то, что требовалось сделать немедленно		
6	В компании я веду себя не так, как дома		
7	Я полностью свободен от всяких предрассудков		
8	Я не всегда говорю правду		
9	Когда я с кем-нибудь играю, мне всегда хочется победить		
10	Иногда я сержусь		
11	В свое оправдание я иногда кое-что выдумывал		
12	Бывает, что я выхожу из себя		
13	В детстве я сразу и без пререканий делал все, что от меня требовалось		
14	Иногда я раздражен чем-нибудь		
15	Бывает, что я смехом реагирую на неприличную шутку		
16	Бывало, я опаздывал к назначенному времени		
17	Я люблю иногда посплетничать		
18	Среди тех, кого я знаю, есть такие лица, которые мне очень не нравятся		
19	Не помню, чтобы меня особенно опечалили неудачи человека, которого я не могу терпеть		
20	Мне случалось опаздывать		
21	Мне свойственно иногда прихвастнуть		
22	Иногда нет никакого желания чем-либо заниматься		
23	У меня иногда бывают мысли, о которых стыдно рассказывать другим		
24	Иногда я оказывался причиной плохого настроения кого-нибудь из окружающих		
25	Бывало, что я говорил неправду		
26	Все мои привычки положительны		
27	Если я что-то обещал, то всегда сдерживаю слово, несмотря ни на что		
28	Иногда могу похвастаться		
29	Подростком я проявлял интерес к запретным темам		
30	Иногда я откладываю на завтра то, что необходимо сделать сегодня		
31	У меня бывают мысли, которых следовало бы стыдиться		
32	Я иногда спорю о вещах, о которых слишком мало знаю		
33	Я люблю не всех своих знакомых		
34	Я могу про кого-нибудь сказать плохо		

Поставте 1 бал за відповіді "так" на запитання: 1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34 і за відповіді "ні" на питання: 2, 4, 7, 13, 26, 27.

0-5 балів. Такий результат говорить про яскраво виражену схильність до брехні. Вірити словами представника спільноти "тотальних брехунів" не можна, а в спілкуванні, і вже тим більше в справах, з ним треба бути акуратніше.

6-13 балів. Трохи чесніше абсолютного брехуна. Люди такого складу люблять прикрашати себе і свою поведінку. Вони схильні думати, що все навколо – брехня і всі брехуни. Однак насправді ці думки не про інших, а про себе самого. Подумайте, чим ви будете займатися у своєму житті, якщо будь-які стоячі справи в цьому світі будуються на довірі, а оточуючі вже ставляться до ваших слів критично.

14-29 балів. Приклад людини зі здоровою чесністю. Бажанням збрехати не страждає, але і патологічною чесністю не наділений. Звичайно, така людина зрідка може прикрасити себе, свою поведінку і досягнення, але без шкоди для себе і суспільства. Він приймає різні свої сторони і іноді дозволяє собі недосказати правду або навіть збрехати, але робить це усвідомлено, а значить, не грузнучи в брехні. У виправдання цієї брехні слід сказати, що будувати своє життя на шаблонах із серії "одна брехня? – все одно брехня", "малої брехні не буває", "далі – більше" можна, але не потрібно. Адже життя – це не чорно-біле кіно, де все має чіткі межі. У реальному житті бувають обставини, в яких говорити абсолютну правду іноді небезпечно для життя, та й не завжди доречно. Висновок – смиряти чесність потрібно, але головне – не дозволяти собі виходити за рамки і не використовувати брехню в якості засобу маніпуляції. Це дозволить не перетворитися на запеклого брехуна.

30-34 бали. Начебто відповідь напрошується сам собою: ви – найчесніша у світі людина. Однак такий високий результат може бути пов'язаний не стільки з високою особистісною чесністю, скільки з навмисним перекручуванням відповідей і дуже неправильною самооцінкою. Такий результат насторожує не менше перших двох. Навіть якщо він правдивий і спотворення відповідей не було, то виходить, що ми маємо справу з явним перекосом чесності, яскрава ознака якого – хамство. Сказати горбатові, що він горбатий – правдиво, але нерозумно. І в такому випадку виникає головне питання: "навіщо і кому це потрібно?". А ще, кажучи таку правду, добре б подумати, чи не завдасть вона моральну травму вашому візаві. Носіям такої чесності не варто дивуватися тому, що їх можуть не любити навіть близькі люди, адже саме їм і дістається в першу чергу від таких правдолюбців. Ще одна сторона капітальної чесності – гординя і неймовірно завищена

самооцінка, які просто не дозволяють людині визнати в собі хоч крапельку чогось неідеального.