

3. Гичко Ю. В. Емоційна компетентність особистості у психологічному дискурсі. *Вісник Національного університету оборони України*. 2019. № 2 (52). С. 33-40.

*Науковий керівник: Анжеліка КОКАРЄВА,
канд. пед. наук, професор*

УДК 159.92(043.2)

Катерина ШВИДКА

Національний авіаційний університет, Київ

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ

Мозок людини неймовірний, це загадка для всього людства. Проте навіть його ресурсів недостатньо, щоб аналізувати абсолютно всю інформацію, яка до нас надходить. Один розумний трюк, який використовує людський мозок для помічання важливих подій, полягає в тому, щоб вибрати кілька речей, які ми бачимо або чуємо, утриматися на цих речах і розглянути їх уважніше, щоб зрозуміти їх сенс. Це запобігає тому, щоб ми були приголомшені багатьма речами, які ми бачимо, чуємо або відчуваємо. Наприклад, навіть коли друкуєте в тихому офісі, надворі щебетають пташки, біля вікна проїжджають машини, сповіщення електронною поштою на комп'ютері та багато інших речей, які нам краще ігнорувати, якщо ми хочемо виконати свою роботу.

Розглянемо ефект ілюзії правди - це тенденція вірити, що інформація вірогідна, якщо ми її постійно чуємо. За цим принципом формується пропаганда та маніпулятивні способи впливу на свідомість людини: що частіше ми чуємо якусь думку, тим більше віримо у її правдивість.

Проблемою сьогодення також є складність розуміння. Світ навколо неосяжний, проте наш мозок має фільтрувати інформацію й знаходити вагомні ракурси його пізнання. Коли ми отримуємо інформацію, то з'єднуємо точки, шукаємо логіку й заповнюємо ті прошарки, про які ми ще не знаємо.

До прикладу: намагаємося знаходити закономірності та будувати історії, маючи навіть мізерні дані; нові спостереження або ж прогалини в інформації намагаємося доповнити вже відомими ознаками зі стереотипів, узагальнень чи минулого досвіду.

Окреслимо ефект Даннінга-Крюгера. Це особливість людської свідомості, під час якої людина спотворює уявлення про свої здібності. Перші успіхи в новій справі стрімко підіймають самооцінку. Однак чим більше досвід - тим частіше людина принижує власні здібності. Навіть попри загальне визнання її професіоналізму. Експеримент Даннінга-Крюгера виявив, що люди зі здібностями нижчими за середні схильні себе переоцінювати. Тоді як люди зі здібностями вищими за середні не завжди усвідомлюють свій реальний рівень.

Ще один приклад – ретроспективне викривлення (також відоме як “помилка хайндсайту”). Суть такої когнітивної ілюзії полягає в схильності сприймати події, які вже відбулися (чи факти, що вже були встановлені) як очевидні та передбачувані. Хоча насправді до того, як вони сталися, ми не мали достатньої кількості інформації для їх передбачення.

Також варто згадати й про ефект прожектора, який полягає в переоцінці сприйняття однією людиною іншої за рахунок зовнішнього вигляду. В одному з досліджень людей попросили цілий день ходити в дивному одязі, далі – оцінити кількість людей, які звернули на неї увагу. Виявилось, що кількість таких людей була вдвічі меншою, ніж думали учасники дослідження.

Розглянемо детальніше ще одну проблему: Необхідність швидкої реакції

Ми обмежені доступним часом і кількістю інформації для прийняття рішення, тому шукаємо спосіб вплинути на ситуацію для якомога кращого результату та змоделювати майбутнє для передбачення подальшого розвитку подій: щоб діяти, ми повинні бути впевнені у своїй здатності щось змінити, а також відчувати важливість своїх вчинків; речі та події в сьогоденні.

Дослідження в багатьох сферах нейронауки (вивчення мозку та поведінки) показали, що наш мозок створений для навчання та адаптації до мінливого світу. У міру того, як наші предки розвинули мозок і почали поводитися, як люди, якими ми є сьогодні, області мозку, відповідальні за зір, слух або відчуття світу, набували все більшої ролі. Ці області мозку вчать на досвіді та краще помічають події, які дійсно важливі чи значущі для нас, такі як загрози (наприклад, собака, що гарчить) і вподобання (наприклад, смачна їжа). Зосередження наших почуттів на речах, які мають значення, й ігнорування неважливих речей допомагає нам мати

кращу можливу поведінку, запам'ятовувати важливу інформацію та вчитися на помилках, а також на успіхах і досягненнях.

Список літератури

1. <https://suspilne.media/76620-ak-pracuut-kognitivni-uperedzenna-abo-comu-nasi-racionalni-risenna-ne-zavzdi-racionalni/>
2. <https://gazeta.ua/blog/58324/dezhavyu-ta-efekt-foksa-v-yaki-logichni-pastki-mi-potraplyayemo>

*Науковий керівник: Анжеліка КОКАРЄВА
канд. пед. наук, професор*

УДК 316.624.3(043.2)

Олесь ЯЦЕНТЮК

Національний авіаційний університет, м.Київ

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЗРАДИ У СТОСУНКАХ

Зрада в романтичних стосунках може стати одним із найбільш травматичних переживань, з якими зіштовхнулася людина. Зрада може приймати різні форми, включаючи невірність, обман і зловживання довірою. Вона може мати значний вплив на психічне здоров'я людини, що призводить до депресії, тривоги та посттравматичного стресового розладу (ПТСР). Тому розуміння психологічних чинників, які сприяють зраді і впливу зради на психічне здоров'я, є вирішальним.

Особистісні якості можуть зіграти значну роль у ймовірності зради партнера. Люди з нарцисичними або психопатичними рисами більш схильні зраджувати своїх партнерів. Ці люди, як правило, позбавлені емпатії, натомість, мають почуття права та потребу в захопленні, що може спонукати їх зраджувати своїх партнерів заради особистої вигоди.

Стилі прихильності також можуть сприяти ймовірності зради. Особи зі стилем уникнення прихильності, як правило, уникають інтимної близькості та відчувають труднощі з довірою до своїх партнерів. Ці люди можуть з більшою ймовірністю зрадити своїх партнерів, оскільки не так високо цінують стосунки, як ті, у кого стиль надійної прихильності. Люди з тривожним стилем прихильності, як правило, надмірно залежать від своїх партнерів, що призводить до того, що вони більш чутливі до передбачуваних загроз стосункам, які можуть призвести до зради.