

تئوری جالب روانشناسی در 9 مورد (بخش اول)

انسان ها در زندگی روزانه خود با اتفاقات و پدیده های مختلفی روبرو می شوند. برخی از علل این رویدادها برای آدمی مشخص است و برخی دیگر نه. اما آیا به راستی می توان به همین سادگی از کنار برخی موارد گذشت؟ روانشناسان تئوری های جالب و قابل تاملی را در این موارد مطرح می کنند. در این مقاله به بررسی 9 مورد از این تئوری ها خواهیم پرداخت که حتما برای شما نیز جالب خواهد بود. در صورت وجود هرگونه سوال و نیاز به راهنمایی با مشاورین راز ماندگار در ارتباط باشید.

9 مورد تئوری جالب

بارها شده که نتوانیم برخی اتفاقات را با تفکر نرمال و منطقی خود بسنجیم. یا اینکه اصلا ندانسته ایم که شرایط یک محیط یا رابطه به طور خودکار ما را به چه سمتی سوق می دهد. در ذیل به صورت بخش بندی شده به بررسی این موارد پرداخته شده است:

تئوری جالب سندرم جوجه اردک

در این تئوری به ما گفته می شود که یک جوجه اردک بعد از شکستن تخم و به دنیا آمدن، اولین موجود مشاهده شده را به عنوان مادر خود می پندارد (نقش پذیری) و وابستگی نسبت بدان شکل می گیرد. حال برخی روانشناسان معتقدند چنین موردی در انسان نیز وجود دارد.

این جوجه اردک اولین چیزی که در دنیای جدید خود می بیند، بهترین مورد در نظر می گیرد. و بعدا به سختی یا حتی غیر ممکن است او را متوجه چیزهای بهتر نمود. در صورتی که موارد جدید بهتر از نوع قدیمی هستند.

افرادی که کاغذ را به موارد دیجیتالی، گوشی ساده را به لمسی و راه و روش قدیم را بر استاندارد جهانی و... ترجیح می دهد در زمره این سندرم قرار دارند. این سندرم سبب ایجاد تعصب، عدم انعطاف پذیری و امتناع از تفکر و اندیشه در رابطه با نظرات دیگران می شود. در عین اینکه امکان راحتی و پیشرفت در روش نوین بیشتر است.

تئوری جالب مرجع ناشناس

بر اساس این تئوری جالب شما و ذهنتان به علت وجود برخی کلمات و جملات، به صورت عجیبی جملات را به راحتی باور می کنید. کلماتی مثل هنرمند، دکتر، ارشد، دانشمند

و... سبب می شوند به جمله اعتبار بخشیده شده و فرد خواننده یا شنونده به دلیل همراهی این کلمات با جمله، محتوا را باور کند. به عنوان مثال در اغلب تبلیغات تلویزیونی یا ماهواره ای فردی با عنوان دکتر یا کارشناس به صحبت درباره محصول یا دارو خاصی می پردازد.

در عین اینکه ممکن است هیچ تحقیقی در این زمینه، صحت دارو و... صورت گرفته باشد، اما به دلیل کلماتی که از یک کارشناس می شنوید احتمال پذیرش و تسلیم شدن بالاتر رفته و در دام این تئوری جالی می افتید.

در همین راستا سعی داشته باشید بدون منبع و اعتبار واقعی سخنان و تبلیغات را باور نکنید. جملات مجهولی که با "گفته می شود" یا عناوینی مثل "بیشتر دانشمندان" (که مشخص نیست دقیقا چه تعداد و چه کسی!) را بدون تفکر و اندیشه قبول نکنید. داشتن مدرک و دلیل ملاک ارزیابی شما باشد.

نکته: جدای از مرجع ناشناس به دفعات شاهد استفاده از افراد مشهور برای تبلیغات بوده اید. به عنوان مثال تبلیغ لباس یا مواد خوراکی توسط بازیگر و فوتبالیست مشهور سبب اعتبار بخشی خود به خودی به آن محصول می شود. در این موارد در واقع شخص از فرد مشهور الگو برداری می نماید.

تئوری جالب هنجار تدریجی

این تئوری جالب بیان می کند که افراد به طور تدریجی با مشکلات و شرایط دشوار خو می گیرند. این خوگیری سبب افزایش تحمل آنان نسبت به مسئله شده و سازگاری شکل می گیرد. به عنوان مثال می توان تغییرات آب و هوایی، مشکلات ریزگردها و مسائل زیستی نام برد. این تغییرات به یک باره و ناگهانی به وقوع نپیوسته اند. به مرور بوده و مردم نیز به تدریج آن را بخشی از زندگی خود در نظر گرفته اند. تا جایی که تبدیل به هنجار و عادت می شود.

این تئوری جالب را در بسیاری از مسائل تاریخی نیز می توان مشاهده نمود. به عنوان مثال اگر روزهای اول شروع جنگ در افغانستان را با روزهای اخیر در نظر بگیرید تاثیر این تئوری را خواهید دادید. یا روابط زناشویی و عاشقانه ای که بین دو فرد ایجاد می شود به چه علت علاوه بر مشکلات عدیده ادامه می یابد؟ پاسخ در هنجار تدریجی و به مرور اتفاق افتادن آن است. غیرعادی ها به تدریج به طبیعی ها تبدیل شدند.

تئوری جالب پالای در

صحنه ای را تصور کنید که در حال بستن در هستید که فردی پای خود را لای در می گذارد! تا حد زیادی این عمل سعی بر حفظ ارتباط و جذب بیشتر شما برای بازگشایی بیشتر در است. این تئوری جالب بسیار در بازاریابی کاربرد دارد. به عنوان مثال شرکتی که اینترنت رایگاه هفته ای به شما می دهد، از احتمال بیشتری برای خرید دوباره از سمت شما بهره مند می شود. اینجاست که محصول رایگان نبوده و پولی می باشد. در متروها به وفور این موارد را مشاهده کرده ایم مثل یکی 2 تومن سه تا 5 تومن. این عمل تا لحظه آخر با گذاشتن پا در لای در ذهن شما سعی بر افزایش رغبت خرید دارد.

این وعده ها و تخفیف هایی که توسط فروشگاه ها داده می شود همگی در زمره این تئوری جالب قرار می گیرند. این مزایا مانع بسته شدن در و قطع ارتباط شما با فرد می گردد. همانطور که گفته شد ممکن است شما بعد از استفاده تخفیف یا اشتراک رایگان دوباره به خرید اقدام نکنید اما تحقیقات نشان از افزایش احتمال خرید دوباره از آن منبع را دارد.

در بخش اول مقاله به بررسی 4 مورد تئوری جالب، که بر روی ذهن و روان تاثیر گذارند پرداختیم. حتما در بخش دوم این مقاله با 5 مورد جذاب دیگر همراه ما باشید. در صورت وجود هرگونه سوال و نیاز به راهنمایی می توانید با مشاورین راز ماندگار جهت مشاوره روانشناسی در ارتباط باشید.

راز ماندگار