

Психологические характеристики

- [Материалы на тему «Сознание и подсознательное»](#)
- [О внутреннем возрасте](#)
- [Влияние различных качеств личности на достижение успеха](#)
- [Амбидекстрия и интеллектуальные способности](#)
- [Архетип «Тень»](#)
- [Как язык влияет на сознание?](#)

Материалы на тему «Сознание и подсознательное»

Для начала рекомендации Глеба (пока сам не читал, в очереди):

- 1) "Сознание и мозг: нейропластичность и могущество силы мысли" Шварц Д.
- 2) "Сила подсознания или как изменить жизнь за 4 недели" Диспенза Д.
- 3) "Хороший стресс как способ стать сильнее и лучше" Макгонигал К. (не совсем по теме подсознания, просто я считаю что управление стрессом это важнейшая часть качественной жизни, а тут не обойтись без перестроения мышления)

Если не брезгуете психологией и готова глубоко погрузиться в тему, рекомендую Юнга, "Психология бессознательного", "Человек и его символы", "Психологические типы".

Также для сугубо практиков, книга от нашего соотечественника, очень толковая и полезная для применения в жизни "Как начать думать в понедельник и не перестать во вторник" А. Петряков aka Bazili0

либо "Думай медленно, решай быстро" Д. Канеман (в целом обе эти книги про когнитивные искажения, просто первая более "житейская" и подходит для решения практических проблем, а вторая более научная и теоретическая)

UDP: плейлист по теме от Персифаля:

https://www.youtube.com/playlist?list=PL1mr9TZb3TUjEbZ4zD0i_rfGiyB4AGQa

огромный плейлист по когнитивным искажениям от Bazili0 (то же самое, что книга, только в формате видео): https://www.youtube.com/playlist?list=PLh13OF-FPwGFcsT4tXG7glWA_943x7BTo

Автор заметки: T0BI#7564

О внутреннем возрасте

Люди чувствуют себя **моложе** с течением времени в тех областях, в которых негативные возрастные стереотипы, как было показано, распространены и сильно распространены (**работа, финансы и здоровье**), но не в тех областях, в которых преобладающие взгляды на старение менее негативны или даже позитивны (**семья, друзья и досуг**).

Наличие более позитивных/негативных представлений о собственном будущем в качестве пожилого человека предсказывало, что люди будут чувствовать себя моложе/старше в соответствующей области

<https://academic.oup.com/psychsocgerontology/article/73/5/767/2631986?login=false>

Еще ощущение себя **старше** повышало риск заполучить разные **психические заболевания**, а более **молодой субъективный возраст** мотивировал совершать ту или иную **активную деятельность**.

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13607863.2011.596811?scroll=top&needAccess=true&role=tab&aria-labelledby=full-article>

Те, кто чувствовал себя относительно старше, со временем **сильнее снижалась склонность к энергичности**, энтузиазму, общительности и поиску острых ощущений (экстраверсия) и склонность к интеллектуальному любопытству и предпочтение разнообразия, новых идей и нового опыта (открытость), чем у тех, кто имел более молодой субъективный возраст.

Поэтому люди, которые субъективно ощущают себя старше, могут идентифицировать себя с чертами, которые, как принято считать, характеризуют пожилых людей. *Физиологически субъективный возраст пожилых людей отчасти отражает ухудшение физического и когнитивного здоровья.*

У тех, кто сохранял стабильный субъективный возраст, и у тех, кто чувствовал себя все более молодым, **уровень нейротизма снизился**, в то время как у тех, кто испытывал ускоренное субъективное старение, сохранялась стабильная склонность к негативным эмоциям. Такая картина может свидетельствовать об увеличении бремени заболеваний и состояний, когнитивном снижении и появлении депрессивных симптомов, которые влияют как на субъективный возраст.

Люди, которые чувствуют себя субъективно моложе, могут быть более здоровыми и, следовательно, иметь большую способность вести себя более добросовестно с течением времени, чем люди с ухудшающимся здоровьем, которые чувствуют себя субъективно старше. Кроме того, более молодой субъективный возраст отчасти зависит от благоприятных социальных взаимодействий. *Поэтому люди, которые чувствуют себя моложе, могут быть более склонны к социальной активности, поиску и получению выгоды от*

ПОЗИТИВНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jopy.12090>

Автор заметки: AlexiSuchkov#4722

Влияние различных качеств личности на достижение успеха

Я много писал о взаимосвязи IQ и разных жизненных результатов. Статьи эти вы можете найти в архиве нашего сообщества. Сейчас же я считаю, что это не очень продуктивная беседа, так как IQ во взрослом возрасте поменять невозможно. Поэтому сегодня, для баланса расскажу о влиянии других важных качеств на достижения успеха.

1. О «добросовестности» или «дисциплинированности»

или, как ещё называют conscientiousness «склонности следовать правилам, соблюдать порядок». Этот параметр в психометрии вычисляется через тест большой пятёрки и обнаруживает в психике человека совестливость и склонность вместо сиюминутных желаний воплощать более важные вещи.

2. Об открытости новому опыту или «Openness To Experience»

Это о том, готовы ли вы пресловуто «выходить за свою зону комфорта».

Итак.

ПЕРВАЯ РАБОТА.

В 2023 году, совсем недавно была опубликована гигантская работа, в которой авторы провели серию мета-регрессий по исследованиям, оценивающим влияние разных психологических метрик на личные доходы. (

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487022000812>).

Как того и стоило ожидать, контроль IQ и Социально Экономического Статуса родителей сильно снижал влияние каждой черты личности на заработок. Однако, все же выделились победители.

Открытость новому опыту больше всего влияла на сырой заработок, а дисциплинированность - на объём премий.

С другой стороны, экстраверсия сильно плохо влияла на заработок. Я рассказывал, почему это так в одном из видео на третьем канале: экстраверты получают дополнительную

стимуляцию делать что-то в моменте, и поэтому многие из них чаще отвлекаются, больше проводят времени в веселых компаниях и их легче подтолкнуть в деструктивном направлении, особенно в современном мире.

ВТОРАЯ РАБОТА.

Для контраста, она была опубликована в 1999 году (

http://www.sitesbysarah.com/mbwp/Pubs/1999_Judge_Higgins_Thoresen_Barrick.pdf). В ней мы видим, что дисциплинированность - это даже более мощный предиктор заработка, чем IQ. Корреляция 0.44, что в психологической науке очень даже хорошая цифра, особенно учитывая объём выборки.

ТРЕТЬЯ РАБОТА.

На 81 000 человек был проведен занятный анализ (

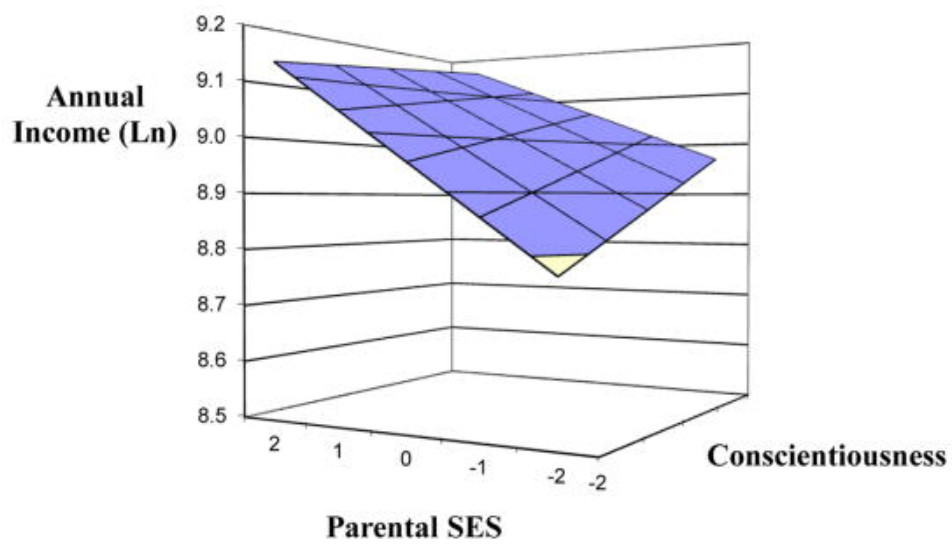
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4433862/>), никогда не видел такой визуализации в исследованиях (приведу картинку ниже) Несмотря на слабость результата, только conscientiousness независимо от других факторов предсказывала уровень карьерного успеха.

Конечно, я буду не я, если не покажу для баланса работу (

https://www.researchgate.net/publication/235701995_Publication_bias_in_the_organizational_sciences), которая вычисляет publication bias в литературе о влиянии дисциплины на карьерные успехи. Оказывается, ученые в среднем переоценивают важность дисциплины на 0.11 - 0.16, что значительно, учитывая результаты выше. Но, по моему мнению, общую картину это не меняет.

СЛИШКОМ ДОЛГО, НЕ ЧИТАЛ:

Желание делать то, что другие не делают и Дисциплина - это два параметра, которые работают, и работают они лучше, чем «сырой IQ». Если ещё короче, то в больших группах людей, единственное, что существенно влияет на заработок - это ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ зарабатывать.



Surface tests

$$a_1 = .10, p < .001$$

$$a_2 = -.01, p = .002$$

$$a_3 = -.04, p < .001$$

$$a_4 = .01, p = .007$$

Автор заметки: Глеб

Амбидекстрия и интеллектуальные способности

Вопрос немного из серии "стану ли я умнее, если буду играть в шахматы". С одной стороны да, с другой нет. Скорее ты просто прокачаешь скилл владения недоминирующей рукой. Нужно ли ли прям это? Скорее нет, чем да.

Прям точных доказательств вреда и пользы амбидекстрии нет, но можно сказать следующее:

Если бы амбидекстрия была бы нормой, то их было бы сейчас столько же сколько и правшей, а правшей и левшей в разы меньше. Ученые допускают, что это связано с тем, что [мы начали развивать речь](#), тем самым прокачав левое полушарие сильнее, чем правое, которое ответственно за правую руку. Есть исследование, что их вообще 1%

Еще про амбидекстеров:

- [Хирурги-амбидекстеры лучше справляются с операциями](#), так как могут пользоваться инструментами не только доминирующей рукой
- [Есть негативная связь с амбидекстрией и поиском информации, потому нужно заниматься этим](#)
- [Амбидекстеры 25-45 лет более зависимы от мнения окружающих, более мечтательны и имеют низкую психическую устойчивость](#)
- [Есть шансы, что может развиться шизофрения](#)

Короче говоря, не заморачивайся. Учись и повысишь интеллект.

Автор заметки: [alexisuchkov](#)

Архетип «Тень»

Конспект [статьи](#)

Архетип «тень» свидетельствует о проявлении тревожности, неосознанного страха и депрессии. В неосознаваемой части психики содержание тени включает те тенденции, желания и воспоминания, которые отсекаются человеком как несовместимые с персоной и противоречащие социальным стандартам.

Тень является частью бессознательной сферы психики. Она недоступна напрямую сознанию и приходит или дает о себе знать через сновидения, неосознанные тревоги и страхи.

По К. Г. Юнгу Тень содержит в себе непривлекательные, негативные стороны психики, которые эго не позволит идентифицировать в самом себе. Усиление воздействия тени при ослабленном эго часто приводит человека к тревогам, депрессии, неврозу, апатии личности.

Человек, отождествляющий себя с тенью, впадает в уныние, потому что происходит идентификация эго с ней. Факт преобладания тени над эго свидетельствует о том, что тень, являясь содержанием бессознательной части психики, влияет на эго как психологическая детерминанта.

Архетип «тень» содержит в бессознательной сфере образы, на которые мы сознательно категорически не хотим быть похожими и даже боимся стать этой тенью.

При доминировании архетипа «тень» для субъекта его влияние на личность проявляется как воздействие чего-либо неизвестного, порождающего страх и тревогу.

Не понимая тени, человек проецирует свои нежелательные черты на других. Как считают ученые, личность, претендующая на то, чтобы не иметь тени, оказывается не сложным человеком, а двумерной карикатурой, отрицающей смесь хорошего и плохого, неизбежно присутствующего во всех нас.

К. Г. Юнг отмечал, что человеку представляется, что он единственный, кто обладает этой тенью, хотя тень как архетип присущ каждому человеку. Тень иногда мешает человеку раскрыться, реализоваться в полную силу.

Таким образом, тень, как архетип, который является частью бессознательной сферы психики, выступает как материал, подавленный сознанием, недоступна напрямую сознанию, часто проявляет себя как тенденция навязать сознанию то, что является негативным, включая неразвитые черты, подавленные природные инстинкты.

Архетип «тень» содержит в бессознательной сфере образы, на которые мы сознательно категорически не хотим быть похожими и даже боимся тени, боимся стать этой тенью. Тень часто появляется как темная, примитивная, враждебная или пугающая фигура, так как содержание тени насильственно вытеснено из сознания и всегда антагонистично сознательной части.

Отсюда вопрос, как сжиться с Тенью?

Автор заметки: Gelios (Славик)

Как язык влияет на сознание?

Это конспект [этой статьи](#)

Как думаете: если у какого-то языка не существует слова "свобода", задумается ли носитель этого языка о демократии? Будет ли его восприятие окружающего мира таким же, как и у "свободных" людей?

Еще Карл Великий говорил: знать второй язык — это как иметь вторую душу.

Исследования по лингвистическому релятивизму только начинают набирать свои обороты, находясь на пороге потрясающих открытий. Однако, некоторые выводы мы можем сделать уже сейчас.

Известно, что одни и те же слова в разных языках имеют разный род. И то, какие эпитеты используют при этом носители существенно различаются, образуя антонимичные пары.

Например: слово "мост" в немецком языке имеет женский род, что характеризует его как красивый, элегантный и хрупкий. Характеристика испанцев же базируется на понятиях "большой, крепкий и опасный", так как он у них мужского рода. Обратный эффект наблюдается при разборе слова "ключ" — род этого слова двух языков меняется местами. Отсюда вопрос: *влияют ли такие различия на восприятие при обсуждении одного и того же?* Ответ — да, однако пока непонятно, насколько эта связь сильна и насколько абсолютна.

Эксперимент с австралийскими аборигенами показал на относительность восприятия пространства. У них нет понятия лево-право-вперед-назад, но есть восток-запад-север-юг. Отсюда их феноменальная способность ориентироваться в пространстве, которая находится за пределами досягаемости обычного человека. Так же такие ориентиры повлияли и на представление о времени. Карточки людей разного возраста они раскладывали с востока на запад — от младенца к старику. В отличие от обычных людей, которые сортировали такую выборку слева направо (привычный всем нам способ). Возможно, направление письма так же отражает относительное понимание "начала и конца" из соображения культурных особенностей.

Так же по-разному мы воспринимаем и цвет. Если в каком-то языке есть слова, обозначающие оттенки, то носители этого языка будут лучше ориентироваться в цветовом пространстве, чем те, у кого таких обозначений нет. И тут мы совершаем переход между культурным (поверхностным) и глубинным влиянием языка с позиции нейробиологии.

Известно, что перед осознанием фиксации чего либо, наш мозг обрабатывает входящие сигналы (в данном случае из глаз). Задолго до того, как человек может сделать сознательный выбор, мы можем обнаружить предиктор этого выбора в изменении активности соответствующих за восприятие цвета нейронов. И в случае определения оттенков, у тех людей, которые обладали понятием "голубой" изменения были зафиксированы на нейронном уровне до того момента, как они осознавали, что видят голубой цвет. У носителей только "синего" варианта таких изменений при просмотре голубого не возникало.

Отсюда и вывод, что язык влияет на мозг куда глубже, чем просто культурные аспекты.

Это отражается так же и на стиль мышления.

Разница между "ваза была разбита" и "кто-то разбил вазу" ощущается использованием пассивного и активного залогов. Более того, разные языковые культуры отдают предпочтение разным залогам.

Если американец всегда помнит, кто что разбил, запачкал или опрокинул, то для испанца центральным является только сам факт этого события.

Получается, язык влияет на такие элементы, как злопамятность.

От себя: я видел еще статью, где одна женщина говорила о том, что зная много языков, она распределяла их в своей голове под разные задачи.

То есть для разных объектов размышления, она подбирала максимально подходящий для нее язык.

Звучит крышесносно, конечно, если найду — тоже скину.

Автор заметки: srbrncv