© 2022 - Bản quyền Chuyến tàu Văn Học - Cô Ngọc Anh (0828 580 381)

Hiệu ứng tâm lý có thể dùng trong bài viết NLXH

1. Hiệu ứng FOMO (Fear of missing out)

   Là hiệu ứng tâm lý thường gặp khi con người luôn bị ám ảnh bởi cảm giác sẽ bỏ lỡ một thông tin, một cơ hội nào đó trong cuộc sống. Vì vậy, họ cố gắng làm những việc đôi khi thừa thãi, những công việc khiến họ khó chịu và gây nghiện chỉ vì sợ bỏ lỡ điều gì đó.

   Fear of missing out dễ xảy ra khi bạn đang quá tham lam hay ôm đồm một việc gì đó hoặc cũng dễ gặp ở những người không xác định được mục tiêu, phương hướng cũng như mong muốn của bản thân.

2. Hiệu ứng Bươm bướm

   Theo nghiên cứu cho thấy, những khí lưu yếu và nhỏ của một con bươm bướm tình cờ vỗ cánh ở Nam bán cầu kết hợp với vô số các nhân tố khác thì sau vài tuần đã biến thành một trận vòi rồng ở bang Texas (Mỹ)! Sau đó các nhà khoa học đã gọi đây là “hiệu ứng bươm bướm” và đưa ra lý luận như sau: Một nhân tố khởi nguồn cực nhỏ nếu trải qua một thời gian nhất định và tác dụng với các nhân tố tham dự khác thì hoàn toàn có thể phát triển thành sức ảnh hưởng cực kỳ lớn và phức tạp.

   Một hành động nhỏ, một yếu tố nhỏ đôi khi có thể gây ra những tác động khôn lường. Chúng ta không nên xem thường những điều nhỏ bé.

3. Hiệu ứng Hawthrone

Tại công xưởng Hawthorne nằm ở ngoại ô bang Chicago (Mỹ), công nhân thường xuyên nóng giận bất bình cho nên tình hình sản xuất không lý tưởng cho lắm. Sau đó, chuyên gia tâm lý đặc biệt đến đây làm một cuộc thí nghiệm: Trong khoảng thời gian 2 năm, vị chuyên gia này có cuộc trò chuyện riêng với hơn 20.000 công nhân và quy định trong quá trình trò chuyện, vị chuyên gia sẽ nhẫn nại lắng nghe mọi ý kiến và bất mãn của họ đối với công xưởng. Cuộc thí nghiệm đã đem lại kết quả không ngờ: sản lượng của công xưởng đã tăng vượt bậc.

Con người luôn có nhu cầu được lắng nghe và chia sẻ.

4. Hiệu ứng Google

Đây là hiệu ứng tâm lý thể hiện khi con người có xu hướng quên đi những gì họ có thể dễ dàng tìm kiếm trên Google và thường sẽ nhớ đến những thông tin khó tìm kiếm hơn.

Mặt trái của sự tiện lợi của Google: Sự tiện ích làm cho bộ não trở nên lười biếng

5. Hiệu ứng tâm lý con nhím

Loài nhím thường sống ở trong rừng, đào hang. Khi đêm về trời trở lạnh, chúng chợt nhận ra rằng nếu các con nhím đứng cách xa nhau quá thì chúng sẽ bị lạnh. Theo bản năng tự nhiên, chúng xích lại gần nhau để tỏa hơi ấm cho nhau. Khi xích lại sát nhau, chúng nhận được hơi ấm của nhau, thế nhưng có một vấn đề phát sinh xảy ra, đó chính là những sợi

lông nhọn và cứng của con nọ lại đâm vào con kia, làm chúng rất đau và khó chịu. Không chịu được, chúng lại tách xa nhau ra. Nhưng tách xa nhau ra, chúng lại thấy lạnh. Và rồi, theo bản năng tự nhiên chúng học được bài học đó là giữ một khoảng cách vừa đủ, đủ gần để nhận được hơi ấm từ nhau và đủ xa để không bị những sợi lông sắc nhọn vô tình làm đau nhau.

Sự quan tâm, xâm nhập quá mức vào cuộc sống riêng tư của nhau có thể sẽ không tạo ra cảm giác thân thiết thoải mái mà trái lại, gây tổn thương lẫn nhau. Cần biết cân bằng và giữ khoảng cách đúng lúc đúng chỗ.

Bài viết gốc: https://chuyentauvanhoc.edu.vn/hieu-ung-tam-li-co-the-dung-trong-bai-viet-nlxh