မာတိကာ

အခန်း(၁) ဒြိမ်းချမ်းရေးနှင့် ဆက်နွယ်သော စိတ်ပညာ စမ်းသပ်ချက်များ

၁။ အမှားနည်းတူဖြစ်အောင် လိုက်ပါပြုမှု စမ်းသပ်ချက် ၁၆
Asch's Conformity Experiment

၂။ နာဝီတိုစ္စမ်မှ လေလာချက် ၂၀
Milgram's Obedience Study

၃။ စတန်းफို့အကျဉ်းထောင် စမ်းသပ်ချက် ၂၄
Stanford Prison Experiment

၄။ ဘိုဘိုအရှပ် စမ်းသပ်ချက် ၂၈
Bo Bo Doll Experiment

၅။ မမြင်လိုက်သည့် မျောက်ပဲကြီး စမ်းသပ်ချက် ၃၀
Invisible Gorilla Experiment

၆။ အုပ်စုအပြုအမူ စမ်းသပ်ချက် ၃၂
Robbers Cave Experiments

အခန်း(၂) တွေးမြင်ပုံများကို သတိပြုခြင်း

၁။ ကိုယ်ကောက်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသည့် အချက်အလက်များကိုသာ ၃၈
လက်ခံစဉ်းစားသည့်အလေ
Confirmation Bias

၂။ ဩဇာအာဏာရှိသူ၏ ညွှန်ကြားချက်ကို ဝေဖန်ပိုင်းခြားခြင်းမရှိ ၄၀
နာခံတတ်သည့်အလေ
Authority Bias

၃။ ကိန်းဂဏန်းအဖြိုးအဆမြင့် မဟုတ်ဘဲ ဇာတ်လမ်းရှည်ပုံဖြင့် ၄၂
တွေးတောသည့်အလေ
Story Bias

၄။ ပဋိပက္ခမီးလောင်ရန် လောင်စာထည့်ပေးထားသလို ဖြစ်နေသည့် ၄၄
အခြေအနေ
Pretext

၅။ လူတစ်ယောက်၏ဖြစ်တည်မှုကို လူမျိုးဘာသာ၊ အသားအရောင် ၄၆
အားဖြင့်သာ လွဲမှားစွာသတ်မှတ်သည့်အလေ
Identity

၆။ မြင့်ငုံတွေးဆမှမဟုတ်ဘဲ တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းခံကို ၄၈
ရှာဖွေတတ်သည့်အလေ
Fallacy of a single cause

၇။ ဖြစ်ရပ်ဇာတ်လမ်း အတိုအတွဲများကို အခြေခံ၍ ၅၀
ပြိုင်ကောက်ချက်ဆွဲသည့်အလေ
Anecdotes

၈။ ဝေဖန်ဆန်းစစ်သူမရှိ တစ်သံတည်းထွက်နေသည့် အမျိုးတွင် ၅၂
အဆုံးအဖြတ် မှားတတ်သည့်သဘော
Group Think

၉။ ပြင်ပကအုပ်စုသည် တစ်မျိုးတစ်စားတည်း တစ်ပုံစံတည်းဟူ၍ ၅၄
သတ်မှတ်တွေးတောသည့်အလေ
Stereotype

၁၀။ လူအုပ်စုနှင့် ဖိအားပေးခံရသည့်အခါ ၅၆
ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်မှု မှားယွင်းတတ်ခြင်း
Social Proof

၁၁။ တဆင့်ကြားနှင့် ပြောနေသူများကိုသတိပြုခြင်း ၅၈
Chauffeur Knowledge

၁၂။ ထင်ပေါ်ကြော်ကြားသူများ၊ ခေါင်းဆောင်များသည် ၆၀
အရာအားလုံးကို သိသူများမဟုတ်ကြောင်း သတိပြုခြင်း
Halo effect

၁၃။ မီဒီယာသတင်းများသည် ရှေ့ထွေးကျယ်ပြန့်မှု အလုံးစုံကို ၆၂
ဖော်ပြနိုင်စွမ်းမရှိခြင်း
Media Literacy

၁၄။ လွမ်းမိုးနေသည့် အခြေအနေများနှင့် သီးခြားဖြစ်ရပ်များကို ၆၄
ဆွဲယူဆက်စပ်မိတတ်ခြင်း
Salience Effect

၁၅။ ဆုံးရှုံးမှုကြောက်သည့် လူသဘာဝကို အသုံးချတတ်ကြခြင်း ၆၆
Loss Aversion

၁၆။ လူအများစုလက်ခံနေသည်ဟု ထင်မြင်တတ်ခြင်းသဘော ၆၈
Liking Bias

၁၇။ ဆုံးရှုံးမှု၊ နိမ့်ကျမှုများအတွက် ပြင်ပအကြောင်းတရားများကိုသာ ၇၀
လက်ညှိုးထိုး အပြစ်တင်တတ်သည့် လူသဘာဝ
Self-serving bias

၁၈။ ပဋိပက္ခများဆီသို့ ဦးတည်ဆွဲဆောင် ၇၂
တောင်တက်ပြတတ်ခြင်းသဘော
Framing

၁၉။ ဖြစ်နိုင်ခြေနှင့် ကိန်းဂဏန်းအဖြိုးအဆများကို ၇၄
လျစ်လျူရှုမိတတ်သည့်သဘော
Base rate neglect

၂၀။ အကောင်းကိုအကောင်းနှင့် တုံ့ပြန်လိုမှု လူသဘာဝကို ၇၆
သတိပြုခြင်း
Reciprocity

၂၁။ မီဒီယာလွှမ်းမိုးမှုဖြင့် ရှင်သန်သူမဖြစ်ရန် သတိပြုခြင်း ၇၈
Program by Media

၂၂။ အုပ်စုတိုင်းတွင် လူဆိုးလူကောင်းနှိုင်းယှဉ်ဖြစ်ကြောင်း ၈၀
ခွဲခြားနားလည်ခြင်း
Cross-Categorization

၂၃။ တရားမျှတမှုဖြင့်သာ ဒြိမ်းချမ်းရေး တည်ဆောက်နိုင်ကြောင်း ၈၂
သတိပြုခြင်း
Social Justice

၂၄။ ပိတ်ဆို့ရပ်တန့်နေသည့် လူအဖွဲ့အစည်းမဖြစ်ရန် ၈၄
သတိပြုခြင်း
Freezing of beliefs

အခန်း(၃) လူသဘာဝနှင့် အကြမ်းဖက်မှု

၁။ ရိုကျိုးယဉ်ကျေးမှုနှင့် နာခံမှု ၈၈
Etiquette and Obedience

၂။ လိုက်လျောတတ်သူ ၉၀
Conformist Personality

၃။ ဗိုလ်ကျစိုးမိုးလိုသည့်စရိုက် ၉၂
Authoritarian Personality

၄။ အခြေအနေ၏ဖိအား ၉၄
Situational Perssure

၅။ အခြေအနေသစ်များထဲသို့ လျှောဆင်းသွားခြင်း ၉၆
Slipping into New Reality

၆။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနှင့် အခြေအနေအားမြိုင်မှု ၉၈
Personalities and Situations

၇။ ပညာရေးနှင့်အကြမ်းဖက်မှု ၁၀၀
Education and Violence

၈။ စိတ်ပျက်မြောခြင်းနှင့် ရန်လိုခြင်း ၁၀၂
Frustration and Aggression

၉။ အကြမ်းဖက်မှုတွင်ပါဝင်ခြင်း ၁၀၄
Participating in Violence

၁၀။ တက်ကြွလှုပ်ရှားမှုဖြင့် အကြမ်းဖက်မှုတွင်ပါဝင်ခြင်း ၁၀၆
Cirmes of Init iative

၁၁။ အများကိုလိုက်လျောပြီး အကြမ်းဖက်မှုတွင်ပါဝင်ခြင်း ၁၀၈
Cirmes of Submission

၁၂။ ရန်လိုနေသော လူအုပ်စုလိုက် စိတ်အခြေအနေ ၁၁၀
Mob Psychology

၁၃။ ခံစားမှုအားဖြင့် ဝေးကွာနေသောအခါ အကြမ်းဖက်ရန် ၁၁၂
လွယ်ကူသွားခြင်း
Discanting and Violance

၁၄။ လူမျိုးစု ဝဿိပြုတွေးခေါ်မှု ၁၁၄
Ethnocentrism

၁၅။ အဆိုးအပျက်ဆီသို့ ဦးတည်သောခေါင်းဆောင်မှု ၁၁၆
Negative Leadership

၁၆။ အစွန်းရောက်ခေါင်းဆောင်တို့၏ ရည်မှန်းချက်များ ၁၁၉
Goals of Fanatice Leader

၁၇။ အုပ်စုလိုက် တွေးခေါ်ဆုံးဖြတ်မှု ၁၂၀
Group Think

၁၈။ ပဋိပက္ခထဲက လောဂျစ် ၁၂၂
Logic of Conflic

၁၉။ ပိတ်ဆို့သွားသည့် စိတ်အခြေအနေ ၁၂၄
Closure

၂၀။ ကြောက်စိတ်နှင့်အပျက်သဘောဘက်သို့ ၁၂၆
ပိုမိုတိမ်းညွှတ်စင်းစားခြင်း
Fear and Negativity Bias

၂၁။ ခြိမ်ခြောက်မှုနှင့် ပတ်သက်သောယူဆချက်များ ၁၂၈
Perception on Threat

၂၂။ မယုံကြည်မှု ၁၃၀
Mistrust

၂၃။ အလေ့အကျင့်ဖြစ်လာခြင်း ၁၃၂
Habituation

၂၄။ ပဋိပက္ခတွင် ရင်းနှီးစိုက်ထုတ်ထားရသည်ဟူသော အတွေး ၁၃၄
Investment Factor

၂၅။ တသီးပုဂ္ဂလနှင့် လူအဖွဲ့အစည်းရည်မှန်းချက် ၁၃၆
ကွာဟတတ်သည့်သဘော
Individual and Community

၂၆။ ရေကိုရေလှည်းအနိုင်ကာလနှင့် အနီးအဝေး နေရာဒေသကို ၁၃၈
ဆန့်ထုတ် ပယ်ခြင်းနိုင်ငွေ့မင်း
Reactive Devaluation

အခန်း (၄) ဒြိမ်းချမ်းရေးစိတ်ပညာ မှတ်ချက်များ

၁။ စိတ်အတွင်းပဋိပက္ခအခြေအနေ ၁၄၂
Cognitive Dissonance

၂။ ဆွဲယူအတည်ပြုတတ်သည့်သဘော ၁၄၄
Confirmation Bias

၃။ စွမ်းဆောင်ရည် နိမ့်ကျသူတို့သည် မိမိကိုယ်ကို ၁၄۶
ပိုလွန်အကဲဖြတ်တတ်သည့်သဘော
Dunning-Kruger Effect

၄။ မသိမသာထပ်ပိုး တိုးချဲ့မှုများ ၁၄၈
Feature Creep

၅။ တောင်ခတ်ကန့်သတ်ပြခြင်း ၁၅၀
Framing

၆။ မီးမောင်းထိုးပြခြင်း ၁၅၂
Highlightiong

၇။ ဒျတ်ချော်လွဲမှားမှုကိုသာ အဓိကထား ဆန်းစစ်သည့်သဘော ၁၅၄
Hanlon's Razor

၈။ အလုပ်၏ဝန်ထုပ်ပမာဏ ၁၅۶
Performance Load

၉။ တိမ်းစောင်းလွဲချော်ခေသော ရွေးချယ်မှု ၁၅၈
Selection bias

၁၀။ ထည့်သင်နစ်မြှုပ်ထားရသော စရိတ်စက အကျိုးဆက် ၁۶၀
Sunk Cost Effect

၁၁။ ဒြိမ်းခြောက်မှု အန္တရာယ်ကို သတိပြုတတ်ခြင်းသဘော ၁۶၂
Threat Detection

၁၂။ ဇာတ်မြစ် ၁۶၄
Root Causes

၁၃။ ပြန်လည်တွေးဆခြင်းနှင့် စိတ်ခွဲမှတ်မိနေတတ်သည့်သဘော ၁۶۶
Recognition Over Recall

၁၄။ ကျေနပ်နိုင်ဖွယ်ရာဖြေရှင်းမှုနှင့် အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းမှုသဘော ၁۶۸
Satisfactory Vs Optimal Solution

၁၅။ လူအုပ်စုစိတ်ဓာတ်ကို သတိပြုခြင်း ၁۷၀
Crowd Mentality Awareness

ရည်ညွှန်းကိုးကား စာအုပ်များ ၁۷၂