

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Средняя
общеобразовательная школа №4 г. Ленска»

Исследовательская работа на тему:
«Когнитивные искажения в сфере образования»

Работу выполнил: ученик 5 класса

Андреев Руслан Алексеевич

г.Ленск, Ленский район,

Республика Саха (Якутия)

Руководитель работы: учитель нач. кл.

Островская Наталья Петровна

г.Ленск, Ленский район,

Республика Саха (Якутия)

Содержание

Введение.....	
Основная часть.....	
1. История когнитивных искажений.	
2. Виды когнитивных искажений... ..	
2.1 Для родителя.....	
2.2 Для учителя.....	
2.3. Для ученика.....	
Заключение.....	

Аннотация

В данной работе рассмотрены вопросы когнитивного искажения в сфере образования.

Кратко описаны когнитивные искажения и их основные направления в образовании. Выделены три вида: «проклятие знаний», эффект «ореола» и «катастрофизация».

Конкретно описаны виды когнитивных искажений в обучении, происходящих у обучающихся при усвоении содержания обучения.

Приведены также примеры из личной жизни в учебном процессе. Рассмотрены методы борьбы с когнитивными искажениями.

Цель данной работы привлечь внимание к проблеме учащихся, родителей и учителей.

Введение

Путь в тысячу миль начинается с первого шага

(Лао -цзы)

Вы ловили себя на мысли, что все в этом мире неслучайно и каждый получает по заслугам? Знаете людей, способных раздуть любую мелкую неприятность до масштабов вселенской катастрофы? Все это когнитивные искажения, и психологи утверждают, что такие ошибки в мышлении вовсе не безобидны.

Мировоззрение определяют не обстоятельства. Мы сами выбираем свое отношение ко всему, что происходит вокруг. В чем отличие между тем, кто сохраняет оптимизм, несмотря на многочисленные невзгоды, и тем, кто злится на весь мир за то, что прищемил палец? Все дело в разных шаблонах мышления.

В психологии используется термин «когнитивное искажение», что означает нелогичное, предвзятое умозаключение или убеждение, которое искажает восприятие реальности, как правило, в негативном ключе. Явление довольно распространенное, но, если не знать, в чем оно выражается, распознать его нелегко. В большинстве случаев это результат автоматических мыслей. Они настолько естественны, что человек даже не отдает себе отчета в том, что может их изменить. Неудивительно, что многие принимают мимолетную оценку за непреложную истину.

Когнитивные искажения наносят серьезный вред психическому здоровью и нередко приводят к стрессу, депрессии и тревожности. Если вовремя не принять меры, автоматические мысли закрепляются как шаблоны и могут отрицательно повлиять на поведение и логику принятия решений.

Я хочу разобраться, как работают когнитивные искажения и каким образом они отражаются на нашем мировосприятии и в качестве образования.

Цель моей работы:

- узнать, что такое «когнитивное искажение»
- познакомиться с его влиянием в сфере образования
- проанализировать полученные данные опроса

Задачи:

познакомить одноклассников и родителей с когнитивным искажением ;

подобрать и привести примеры типологий когнитивных искажений;

найти пути коррекций когнитивных искажений и сделать выводы;

Актуальность темы: знание о когнитивных искажениях, могут повлиять на качество образования и жизнедеятельность человека.

Методы исследования: социологический опрос среди учеников, учителей и родителей, тестирование, анализ информации первоисточников.

Основная часть

Когнитивное искажение — понятие когнитивной науки, означающее систематические отклонения в поведении, восприятии и мышлении, обусловленные субъективными убеждениями (предубеждениями) и стереотипами, социальными, моральными и эмоциональными причинами, сбоями в обработке и анализе информации, а также физическими ограничениями и особенностями строения человеческого мозга. Когнитивные искажения возникают на основе дисфункциональных убеждений, внедрённых в когнитивные схемы, и легко обнаруживаются при анализе автоматических мыслей. Люди склонны создавать свою собственную «субъективную социальную реальность», зависящую от их восприятия, и эта субъективная реальность может определять их поведение в социуме. Таким образом, когнитивные искажения могут приводить к неточности суждений, нелогичным интерпретациям или к иррациональности в поведении в широком смысле слова.

Некоторые когнитивные искажения могут способствовать более эффективным действиям личности в конкретных условиях. Кроме того, некоторые когнитивные искажения позволяют быстрее принимать решения в ситуациях, когда скорость принятия решения важнее его точности. Другие когнитивные искажения являются прямым следствием ограниченных возможностей обработки человеком информации либо отсутствия соответствующих психических механизмов (ограниченная рациональность). Исследования когнитивных искажений имеют большое значение для когнитивной науки, социальной психологии и поведенческой экономики, поскольку позволяют «выделить» психологические процессы, лежащие в основе процессов восприятия и принятия решений. Канеман и Тверски (1996) также утверждают, что изучение когнитивных искажений имеет большое практическое значение, в частности, в медицинской сфере.

Когнитивные искажения могут возникать из-за разных причин, в частности:

- «сбоев» в обработке информации (эвристика);
- «ментального шума»;
- ограниченных возможностей мозга по обработке информации;
- эмоциональных и моральных причин;
- социального влияния.

История когнитивного искажения

Понятие когнитивного искажения было введено Амосом Тверски и Даниэлем Канеманом в 1972 году на основе их исследований числовой грамотности людей. Тверски,

Канеман и их коллеги продемонстрировали несколько воспроизводимых паттернов поведения, в которых принятие решений людьми отличалось от теории рационального выбора. Тверски и Канеман объяснили эти расхождения в суждениях и принятии решений в категориях эвристики. Эвристика проста в процедурах вычисления, но иногда приводит к «серьёзным и систематическим ошибкам».

С другой стороны, критики работ Канемана и Тверски, в частности немецкий психолог Герд Гигеренцер, утверждают, что не следует считать человеческое мышление насквозь пронизанным иррациональными когнитивными искажениями, скорее следует рассматривать рациональность мышления как адаптивный инструмент, который не всегда подчиняется правилам формальной логики или теории вероятностей.

Виды когнитивных искажений

Существуют различные подходы к классификации когнитивных искажений. Существуют как когнитивные искажения, характерные для социальных групп (как,

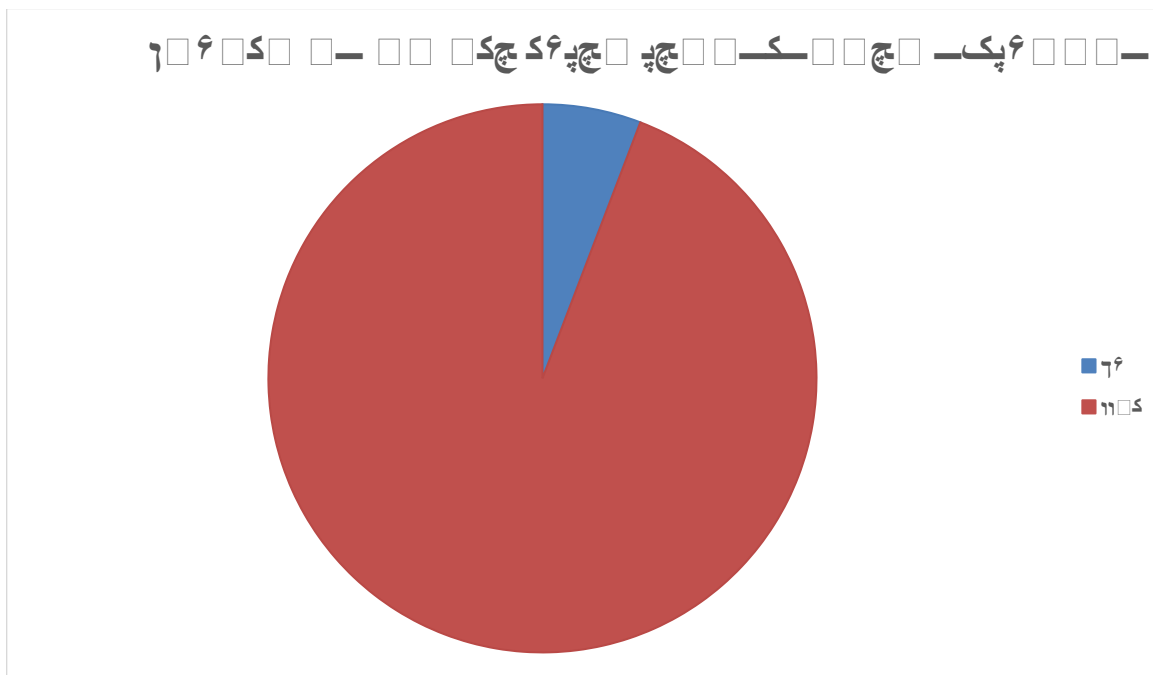
например, психологический феномен поляризации групп), так и проявляющиеся на индивидуальном уровне.

Некоторые когнитивные искажения влияют на принятие решений там, где важное значение имеет желательность вариантов решения (например, заблуждение о невозвратных издержках). Другие, такие как иллюзорная корреляция, влияют на решение о характере причинно-следственных связей. Особый класс когнитивных искажений связан со свойствами памяти, включая такие искажения, как кажущееся постоянство (неправильное воспоминание чьих-либо прошлых позиций и поведения как напоминающих теперешние позиции и поведение).

Некоторые когнитивные искажения отражают мотивацию субъекта, например стремление к положительной самооценке, ведущей к эгоцентрическому искажению, с целью избегания неприятного когнитивного диссонанса. Есть группа когнитивных искажений, связанных с особенностями мозга воспринимать, вспоминать и делать выводы. Эти искажения в англоязычной литературе обозначаются термином «hot cognition» (буквально — «горячее познание», в противоположность «холодному познанию», «cold cognition»).

Поскольку некоторые когнитивные искажения отражают человеческую мотивацию, в частности стремление человека формировать положительное отношение к себе, это объясняет природу многих шаблонов и стереотипов массового сознания (например, иллюзии асимметричной проницательности, искажения в собственную пользу, искажения самовозвеличения). Имеются искажения, связанные с поведением в группах: искажение в пользу своей группы, искажение в оценке гомогенности членов другой группы.

Для начала я провел опрос среди учеников, а моя мама провела опрос среди родственников, коллег и знакомых, результаты таковы:



Опрошены 86 человек, из них знают только 5 человек, из них 3 психолога, а 81 опрошенных ответили не знают что такое когнитивное искажение.

Я приведу примеры когнитивных искажений наиболее часто, которые встречаются у родителей, учителей и учеников.

Проклятие знания

Каждый, кто учился в начальной школе, знает, что домашнее задание ученик выполняет с помощью родителей, иногда понять что-то бывает совершенно невозможно: несмотря на то, что родитель вроде как прекрасно разбирается в теме, все его попытки что-то объяснить практически ни к чему не приводят. К счастью, такие ситуации — не правило (иначе мы бы никогда ничего не узнали), а скорее исключение, которое часто обусловлено когнитивным искажением, называемым «проклятием знания». Подробнее о нем — я сейчас расскажу.

Этот тип когнитивного мышления обозначает ситуацию, в которой родитель полагает (чаще всего — ошибочно), что у ребенка есть вся необходимая для понимания информация. Почему именно проклятие? Потому что обладающий информацией родитель под воздействием этого искажения обрекает себя на непонимание — как со стороны ребенка, так и в отношении самой коммуникативной ситуации. В действительности получается некий порочный круг: ребенок не понимает, что ему пытаются объяснить родитель, в то время как для родителя информация, которую он пытается донести, может быть до ужаса элементарной и логичной, из-за чего он, в свою очередь, не понимает, почему его не понимает ребенок и начинает злиться.

А задавались ли вы вопросом, почему тот же родитель не помогает и не объясняет ребенку в 9 или 11 классе? Все потому, что статистические родители знают и помнят школьную программу примерно до 6 класса.

Но с этим можно бороться

- Напоминайте себе об этом когнитивном искажении. Не все знают то же, что и вы.
- Всегда расшифровывайте термины и сложные понятия, если вы выступаете на конференции или просто объясняете что-то непрофессионалам. Даже если вам эта информация кажется очевидной.
- Приводите конкретные примеры. Рассказывайте, как идея воплощается в реальной жизни. Приводите не сухие факты, а истории: они понятнее и лучше запоминаются.
- Спрашивайте, всё ли понятно, когда обучаете кого-то. Просите человека повторить сказанное своими словами.
- Ставьте себя на место того, с кем говорите. Представляйте его [точку зрения](#) и уровень знаний, чтобы лучше понимать его реакции.

Эффект ореола

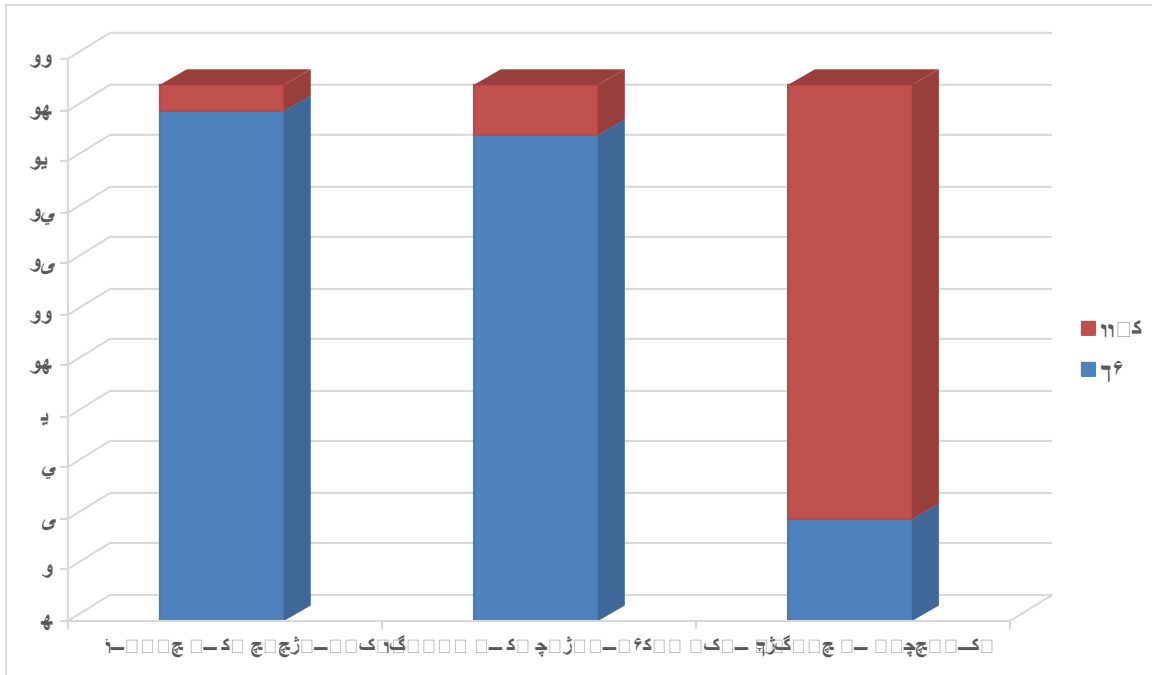
В этом случае одна яркая черта человека затмевает остальные. В итоге суждения, связанные с этой главной особенностью, распространяются и на другие сферы. Из-за «ореола» ученики, которые зарекомендовали себя хорошо в выполнении определённых заданий, часто получают отличные оценки и за упражнения, в которых совсем не блещут, в том числе и по другим предметам. Так получаются «отличники по инерции», которым потом трудно приходится на независимых экзаменах. Ещё более обидный гало-эффект касается внешней привлекательности. В ходе эксперимента, который проводили с американскими учителями исследователи Маргарет Клиффорд и Элайн Хатфильд, выяснилось, что дети, наружность которых традиционно считают симпатичной и милой, казались более успевающими. То же касается и обратного варианта—«слишком симпатичные» молодые люди и девушки могут казаться менее умными. При этом соответствие бытующим стандартам красоты никак не влияет на способность быть дельным человеком. Как бороться. Если вы преподаватель, попробуйте отделить конкретные результаты от предыдущих заслуг, достижений в не связанных областях и личных качеств. Оценивайте не людей, а их успехи. Не нужно закрывать глаза на то, что вчерашний отличник не справляется с каким-то видом заданий — попробуйте выяснить, в чём проблема. Несправедливо завышенные оценки приносят столько же вреда, что и заниженные. Случается и так, что успехи ученика, от которого вы по каким-то причинам уже ничего хорошего не ждёте, остаются незамеченными. Нужно понять, а почему, собственно, вы ничего не ждёте? Может быть, именно это убивает его инициативу? Если же вы стали жертвой предубеждения, помните, что это никак не должно влиять на вашу самооценку: учителя тоже ошибаются. В то же время, не стоит путать дискриминацию с собственной ленью. Само собой, каждые родители считают, что их ребёнок «не такой», что его не оценивают по достоинству. Чтобы разобраться, действительно ли к вам несправедливы, или вы увлеклись перекладыванием ответственности, достаточно задать себе вопрос: «Готов ли я обратиться к объективному эксперту, чтобы отстаять свои знания?».

Катастрофизация

Это уверенность, что неудачи, с которыми мы столкнулись или можем столкнуться, так велики, что их нельзя выдержать. При этом мы обычно не уточняем сами для себя, что это такое — «нельзя выдержать». Яркий пример — страх перед экзаменами. Если экзамен будет сдан на меньший балл, чем нужно, то... Далее обычно делают страшные глаза и многозначительно молчат, давая возможность представить самое худшее стечение обстоятельств. Сама возможность получить два рассматривается как катастрофа. Хотя на деле это стало бы всего лишь оценка, которую можно исправить. Психолог Ричард Лазарус, называя катастрофизицию в числе других видов искажений мышления, определяет её как ситуацию, при которой значение негативного события завышено или усиливается. Согласно эксперименту Лазаруса, в случаях, когда стресс зависит от оценки угрозы, а её вред переоценён, стрессовые реакции можно свести на нет, отвлекая человека от ситуации.

Как бороться. Если посмотреть объективно, ужас оказывается преодолимым. Источником огорчений является не ситуация как таковая, а массовая истерия. Также важно не впасть в обратную крайность, обесценивание переживаний. Само собой, для ученика получить двойку сейчас — главная проблема, а его чувства — настоящие и глубокие. Катастрофизация и не предполагает выдумывания проблем на пустом месте, это раздувание значимости объективно существующих проблем. Но по сравнению с бедами детей, вообще не имеющих доступа к образованию, эти печали не так уж велики. Объясните ребенку, что его личностная ценность не зависит от результатов экзаменов, а проблемы решаемы. Или примените классическое «Будет ли тебе это важно через десять лет?».

Среди своих одноклассников я провел следующее тестирование:



Тест показал действие катастрофизации среди одноклассников.

Заключение

Когнитивные искажения не являются заболеванием или отклонением от нормы, но в силу того, что люди отличаются друг от друга по степени склонности к разным когнитивным искажениям, универсальных тренировок или «рецептов» нет. Необходимо придумывать и использовать различные способы организации внешних условий (своего физического и социального окружения) так, чтобы они не способствовали проявлению когнитивных искажений и повышали вероятность успешных исходов как в повседневной жизни, так и в профессиональной деятельности.

Список литературы.

1. Канеман Д. Внимание и усилие / пер. с англ. И. С. Уточкина. — М.: Смысл, 2006. — 288 с. — [ISBN 5-89357-215-7](#), [ISBN 0-13-050518-8](#).

2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. — [Харьков](#): Гуманитарный центр, 2005. — 632 с. — [ISBN 966-8324-14-5](#).

Электронные ресурсы

<https://scisne.net/a-2017>

<https://ru.wikipedia.org/wiki>

<https://lifehacker.ru/proklyatie-znaniya/>