



How People
Learn: Designing
Education and
Training that
Works to Improve
Performance

Nick
Shackleton-Jones

Как люди учатся

Проектирование образования и тренингов,
повышающих результативность

Ник Шеклтон-Джонс

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари

Smart Reading

**Как люди учатся. Проектирование
образования и тренингов,
повышающих результативность.
Ник Шеклтон-Джонс. Саммари**

«Смарт Ридинг»

2023

Smart Reading

Как люди учатся. Проектирование образования и тренингов, повышающих результативность. Ник Шеклтон-Джонс. Саммари / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2023 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари)

Это саммари – сокращенная версия книги «Как люди учатся. Проектирование образования и тренингов, повышающих результативность» Ника Шеклтон-Джонса. Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Почему школьные уроки такие скучные? Почему они ЧАЩЕ ВСЕГО бывают скучными? Может, нас учили и учат как-то не так? Может, учиться нужно иначе? Все чаще слышны разговоры о том, что в сфере образования назрели большие проблемы, причем в масштабах всего мира. Мировой эксперт в области лидерства и развития персонала Ник Шеклтон-Джонс убежден: этим проблемам не одна сотня лет. Все дело в том, что до недавних пор мы неправильно понимали природу мышления. И теперь, когда мир вступил в новую, цифровую, фазу развития, это непонимание стоит нам слишком дорого. Но все еще можно исправить. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Все, что вы до сих пор знали о мышлении, – неправда	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как люди учатся. Проектирование образования и тренингов, повышающих результативность. Ник Шеклтон-Джонс. Саммари

Оригинальное название:

How People Learn: Designing Education and Training that Works to Improve Performance

Автор:

Nick Shackleton-Jones

www.smartreading.ru

Все, что вы до сих пор знали о мышлении, – неправда

Разум или чувства?

Издавна люди разделяли разум и душу, чувства и идеи, логику и воображение. Принято считать, что именно разум отличает нас от остальных животных. Разум делает нас людьми в полном смысле этого слова. «Мыслю – следовательно, существую» – под этим изречением философа Декарта до сих пор подписывается большинство ученых. Увы, это не так.

Прежде всего, некорректно отделять человека от остальных существ. С биологической точки зрения мы не потомки обезьян – мы одни из них, еще один вид крупных человекообразных приматов наряду с гориллами, орангутангами, шимпанзе и бонобо (наш общий с шимпанзе предок жил всего лишь 5 млн лет назад).

Чувствовать способны все живые существа, создавать логические конструкции разной степени сложности – не все. Однако отделить мысли от чувств не так просто, как кажется на первый взгляд. **Строго говоря, не бывает мыслей, не окрашенных каким-либо чувственным переживанием.**

Это касается даже абстрактных понятий. При слове «дом» каждому читателю придет в голову свой образ. Именно образ, не отвлеченная логическая конструкция, не набор букв. Для человека, который только что выплатил ипотеку сроком в 30 лет, «дом» означает нечто иное, чем для беженца или миллиардера.

Всякое наше знание о мире сначала было простой эмоциональной реакцией. Мы увидели какой-то предмет, существо, явление, и это нам либо понравилось, либо нет. Отличие человеческого вида в том, что за тысячелетия эволюции мы научились соотносить наши чувства с окружающим миром разными сложными способами. Мы назвали это мышлением.

А еще мы изобрели сложный способ делиться этими чувствами друг с другом. В тот момент, когда наши предки стали рассказывать истории о том, как все вокруг устроено, мы приобрели существенное преимущество. **Истории – вот главный способ обучения Homo sapiens.** И еще одно уточнение: мы учимся только на тех историях, которые заделали в наших душах какие-то важные струны. Обучение без эмоционального отклика бесплодно.

А как же теорема Пифагора, длина орбиты Сатурна, теория газов и прочие научные изыскания? **Логика, цифры, вычисления – все это приобрело значение в тот момент, когда была изобретена письменность.** Ее первой задачей был экономический учет: сбор податей, количество урожая. Сначала подсчитываемые предметы изображались рисунками, но древние счетоводы быстро поняли, что абстрактные символы гораздо удобнее.

Чтение и письмо стали мощными инструментами нашего сознания. Однако **абстрактное мышление – лишь надстройка над обширным чувственным миром.** Как, скажем, вы представляете Отечественную войну 1812 года – в виде списка дат и фактов или с помощью образов из романа (фильма) «Война и мир»?

Две системы мышления или одна?

Психолог Даниэль Канеман получил Нобелевскую премию за описание двух режимов сознания. Он назвал их Система 1 и Система 2. **Система 1 – это быстрое, но интуитивное мышление. Система 2 – мышление логическое, осознанное, но медленное.** Когда вас спра-

пивают о самочувствии, срабатывает Система 1. Когда вам нужно умножить в уме 72 на 9, в дело вступает Система 2. Канеман подчеркивает, что Система 1 часто перетягивает одеяло на себя, отсюда все наши ошибки и заблуждения.¹

Почему, однако, они случаются так часто? Почему Система 2 проявляет себя на редкость непоследовательно? Не потому ли, что никакой Системы 2 не существует, а есть просто разные способы использовать Систему 1?

Автор этой книги именно так и считает. Отделять разум от чувств непродуктивно – приходится иметь дело со множеством исключений из правил. *Продуктивнее предположить, что все наше мышление представляет собой сложную балансировку чувств и переживаний по поводу окружающей реальности.* Слова, цифры, теории приходят на помощь, но неизменно оказываются неточны.

Ошибки или закономерности?

Вот несколько примеров того, что Канеман и его последователи называют ментальными ошибками. Шеклтон же полагает, что это обычные свойства нашего мышления – не баги, а фичи.²

1. Когнитивный диссонанс. Лиса из известной басни решила полакомиться виноградом, но, как ни старалась, дотянуться до него не смогла. Поразмыслив, она фыркнула: «Не больно-то и хотелось, все равно виноград зелен!»

Классический пример когнитивного диссонанса. *Мы не любим, когда наши ощущения противоречат реальности. Нам проще придумать оправдание, которое сгладит противоречие.* Это стремление привести внутренний мир в состояние равновесия служит нашей главной мотивацией во всех делах.

Это не значит, что нам всегда хочется сидеть сложа руки. Посильное преодоление трудностей приятно. Вот почему мы такие поклонники разнообразных игр. Вот почему учиться играя в разы легче.

2. Эффект якоря. В одном эксперименте исследователь показал испытуемым бутылку неизвестного вина. А потом попросил всех написать на листочке бумаги две последние цифры номера их страховки. Затем испытуемые называли сумму, которую отдали бы за вино. Те, у кого две последние цифры в страховке были выше, называли цену чуть не вдвое больше, чем обладатели номеров с маленькими цифрами.

Мы не любим судить о событиях, не обладая какими-то сведениями. Нам нужна какая-то привязка, даже если она не имеет к происходящему никакого отношения – как номер страховки. Вот почему продавцы зачеркивают крупную цену, подписывая под ней цену поменьше.

3. Эффект ореола. Один аспект порой способен повлиять на оценку всей ситуации. Вот почему, по многочисленным наблюдениям ученых, красивым людям легче устроиться на работу и сделать карьеру: физическая привлекательность затмевает прочие их черты. Вот почему профессиональные спортсмены или актеры рекламируют разнообразные товары, как правило, не имея ни малейшего представления о том, из чего они сделаны, хороши или плохи. Зрители готовы им верить, ведь они известные люди, и этого достаточно.

4. Предвзятость подтверждения. Канеман называет это свойство мышления «матерью ментальных ошибок». *Мы склонны не менять точку зрения, а искать в окружаю-*

¹ Читайте саммари книг Даниэля Канемана «Думай медленно... Решай быстро» и Рольфа Дობелли «Искусство ясно мыслить».

² Читайте саммари книги Габриэля Вайнберга и Лорен МакКенн «Супермышление. Большая книга ментальных моделей».

щем мире все новые подтверждения привычным взглядам. Нам важнее то, во что верим мы и наше окружение, нежели то, что говорят факты. Вот почему в дебатах, транслируемых по ТВ, никогда не торжествует справедливость (очевидно, в мире, управляемом рациональностью, было бы наоборот).

5. Эффект замещения. Исследования показывают, что судьи более снисходительны к обвиняемым после победы их любимой футбольной команды. А врачи назначают больше опиоидов во второй половине дня, когда они не в силах придумывать более сложные способы лечения. *Еще одно доказательство того, как легко чувства замещают факты в нашем сознании.*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.