

Edukacja medialna - sugerowany podtemat: słabości mózgu/ tła

Czas trwania: 10 minut

SPODZIEWANY WPŁYW PODTEMATU NA:	
INNOWACJĘ NAUCZYCIELI	Ten podtemat jest zazwyczaj poza zasięgiem programowym nauczyciela, ale sam w sobie nie jest tak różny, by wymagał innego trybu nauczania..
ODPORNOŚĆ UCZNIÓW NA MEDIA, ICH KREATYWNE ORAZ KRYTYCZNE MYŚLENIE	Mechanizmy prezentowane przez Cialdiniego pojawiają się za pomocą sposobów rozpoznawania mechanizmów i możliwości mówienia "nie". To maksymalnie wzmacnia odporność młodzieży względem manipulacji mediów. Dodatkowo, słuchanie o mechanizmach i bycie zaproszonym do refleksji o relacjach pomiędzy wolną wolą, nawykami i słabościami umysłu - jest doskonałym punktem wyjściowym do krytycznych refleksji na każdy z tych dużych tematów. Kreatywne myślenie może być zastosowane w zadaniach, które zawierają przeprojektowanie zachowań lub zadaniach, które zawierają tworzenie manipulacyjnych mediów przez samych uczniów.

Poniższy tekst należy wykorzystać jako inspirację do stworzenia 10 - minutowego wprowadzenia do TŁA PODTEMATU EDUKACJI MEDIALNEJ, w którym skupią się Państwo na kilku aspektach uznanych za najistotniejsze.

WPROWADZENIE

Istnieje cienka linia pomiędzy tym, co jest uznawane za ludzkie zachowanie, które jest dane, a ludzkim zachowaniem, na które możemy wpłynąć siłą woli. Charles Duhigg (The power of habit, 2012) bada granice. Odkrył on, że uzależnienie od hazardu nie jest uważane za zachowanie, którego nie możemy zmienić. Natomiast człowiek, który zabije swoją żonę, kiedy lunatkuje, prezentuje zachowanie, którego nie możemy zmienić"

O drugiej sytuacji sędzia powiedział: „Jest pan przyzwoitym człowiekiem i oddanym mężem. Również wydaje mi się, że może pan mieć poczucie winy. W oczach prawa nie jest pan odpowiedzialny za to, co się wydarzyło”. Do osoby uzależnionej od hazardu, która była skuszona, sędzia powiedział, że sama była sobie winna za długi, ponieważ powinna wziąć „osobistą odpowiedzialność, aby zapobiec i chronić [siebie] przeciw kompulsywnemu hazardowi”.

Duhigg zgadza się z rozróżnieniem: człowiek, który zamordował we śnie swoją żonę nie wiedział, że miał taki nawyk. Kobieta, która przepuściła wszystko, co posiadała wiedziała, że ma taki nawyk. Stwierdza: „kiedy już wiesz, że nawyk istnieje, masz pełną odpowiedzialność, by go zmienić. Jeżeli wspomniana kobieta próbowałaby bardziej, może byłaby go wstanie powstrzymać. Inni taki zrobili, nawet z większymi pokusami... kiedy zrozumiesz, że nawyki można zmieniać, masz wolność – oraz odpowiedzialność – by je zmienić”.

UŻYWANIE SŁABOŚCI MÓZGU

Robert Cialdini (Influence, 2007) omawia podstawowe słabości, jakie posiada nasz mózg. Nasz mózg jest zaprogramowany do wdrażania „automatycznego, stereotypowego zachowania”. Daniel Kahneman (Thinking, Fast and Slow, 2011) pisze, iż zachowanie jest kierowane przez jeden z dwóch systemów w mózgu: „System 1” i „System 2”. Wyjaśnia: „System 1 działa automatycznie i szybko, z małym lub żadnym wysiłkiem oraz brakiem poczucia dobrowolnej kontroli”. Z drugiej strony, System 2, według Kahnemana „przypisuje uwagę do zadań umysłowych, które tego potrzebują... Operacje Systemu 2 są często powiązane z subiektywnym doświadczeniem przynależności, wyboru i koncentracji”.

Kahneman kontynuuje: „Rodzimy się przygotowani do postrzegania świata dookoła nas, rozpoznawania obiektów, orientowania uwagi, unikania porażek i lęku przed pajakami. Inne aktywności mentalne stają się szybkie i automatyczne przez wydłużoną praktykę”.

Posiadamy System 1 i System 2, ponieważ ludzie tylko „pozbywają się ograniczonego budżetu uwagi, który mogą przypisać do aktywności, a kiedy spróbują przekroczyć budżet, upadają.” Dzięki umożliwieniu Systemowi 1 kierowanie dużej części naszego zachowania, oszczędzamy energię, by skupić naszą uwagę na rzeczach, które uważamy za ważne. Ale gdy skupiamy się na zadaniach, nie widzimy innych rzeczy. Na przykład: <https://youtu.be/vJG698U2Mvo>.

TEKSTY	www.e-lab.dynamicznatozsamosc.org/2014-2016/		1				
		edukacja medialna i informacyjna		(adT)			
FUNDACJA CITIZEN PROJECT		KRS: 0000389115	WWW.FOUNDATIONCITIZENPROJECT.EU				

Przez większość czasu System 1 nie tylko pomaga oszczędzić nam dużo czasu, ale również pomaga podjąć dobre decyzje w wielu sytuacjach. Niezależnie, nasz mózg nie jest obiektywną maszyną. Ponieważ ludzie to gatunek socjalny, niektóre mechanizmy socjalne zostały zaprogramowane w mózgu, by wspierać nasze socjalne zachowania. Wrażliwość na uprzedzenia, które zaobserwowaliśmy u kapucynek, jest jedną z nich.

Cialdini nazywa sześć socjalnych mechanizmów, które posiadamy i które mogą być użyte, i są używane, by mocno nami manipulować. Nazywa je „zasadami”, które mogą być użyte jako „broń wpływu”. Każda z zasad ma „umiejętność produkowania różnego rodzaju automatycznych, bezmyślnych uległości w ludziach, czyli skłonności do mówienia „tak” bez uprzedniego pomyślenia”. Najpierw jest czynnik wyzwalający, a potem automatyczna akcja: „Klik, i odpowiednia taśma jest aktywowana; warkot i wytacza się standardowa sekwencja zachowań”.

Dodaje: „Dowody sugerują, iż ciągle przyspieszające tempo i informacyjne miażdżenie współczesnego życia spowoduje, że ta konkretna forma bezmyślnej zgodności coraz bardziej będzie rozpowszechniać się w przyszłości. Będzie coraz ważniejsza dla społeczeństwa, dlatego należy zrozumieć działanie automatycznych wpływów”.

Sześć zasad Cialdiniego to: „konsystencja, odwzajemnianie, społeczne dowody, autorytet, lubienie i niedostatek”.
Odwzajemnienie angażuje pewien mechanizm. Kiedy dostajemy prezent, mamy poczucie obowiązku, żeby go odwzajemnić. Zasada jest wykorzystywana w celu oszukiwania ludzi, aby czuli się w obowiązku kupić coś, kiedy otrzymali prezent lub uzyskania zgody na „znacznie większą przysługę”.

Jak powiedzieć „nie”? „Tak długo, jak postrzegamy i definiujemy działanie, jako narzędzie zgodności zamiast przysługi, [osoba oszukująca] nie ma już zasady odwzajemniania za sojusznika: zasada mówi, że przysługi powinny spotykać inne przysługi; nie wymaga, by oszustwa spotykały się z przysługami”.

Konsystencja odnosi się do tego, jak jesteśmy postrzegani. „Osoba, której przekonania, słowa i czyny nie pasują do siebie, może być postrzegana jako niezdecydowana, skonfundowana, dwustronna lub nawet mentalnie chora. Z drugiej strony, duży stopień konsystencji jest normalnie powiązany z osobowością i intelektualną siłą. Leży to po stronie logiki, racjonalności, stabilności i uczciwości”.

Sztuczką jest tutaj spowodowanie, by ludzie zaangażowali się w coś, a tym samym „ustawili scenę dla swojej automatycznej i nierozważnej konsystencji z tym wcześniejszym zaangażowaniem”.

„Sposobem na powiedzenie „nie”, jest skupienie uwagi na naszym ciele, by dowiedzieć się czy jesteśmy „uwięzieni w konieczności zgodzenia się z prośbą, której nie chcemy wykonać”. Czujemy jak ściska nam się żołądek, przez co wiemy, że jesteśmy oszukiwani. Innym sposobem na powiedzenie „nie”, jest zadanie sobie pytania: „Wiedząc to, co wiem teraz, z możliwością cofnięcia się w czasie, czy dokonałbym tego samego wyboru?” “

Trzecią zasadą jest społeczny dowód. „Stwierdzono, iż jednym środkiem, jaki wykorzystujemy do określenia, co jest poprawne - to uzyskanie odpowiedzi na pytanie: co inni ludzie sądzą za poprawne? Zasada ta ma szczególne zastosowanie w sposobie, jaki decydujemy, co składa się na poprawne zachowanie”. Kiedy ta zasada działa najlepiej? „Ogólnie, kiedy jesteśmy siebie niepewni, kiedy sytuacja jest niejasna lub dwuznaczna, kiedy rządzi niepewność, najczęściej akceptujemy działania innych jako poprawne”. Cialdini dodaje: „Ale, dodatkowo, jest jeszcze jeden ważny warunek pracy: podobieństwo”.
Społeczne dowody przez ludzi „takich jak my” działają najlepiej.

„Możemy powiedzieć „nie”, poprzez ustalenie, czy „automatyczny pilot społecznego dowodu operuje na niedokładnych informacjach”, ponieważ albo jest celowo sfalszowany, jak sztuczny śmiech publiczności w telewizji, albo przez „fenomen pluralistycznej ignorancji”, „w którym wszyscy w nagłych wypadkach nie widzą powodu do alarmu”.

Czwartą zasadą jest lubienie: „jako zasadę, najczęściej preferujemy zgadzanie się na prośby osób, które znamy i lubimy”.
Przyjaciele oraz ludzie do nas podobni mogą nadużywać tej zasady, podobnie jak piękni, przystojni, ci, którzy mówią nam komplementy i osoby znane. Sposób na powiedzenie „nie”, to sprawdzenie, czy „sami czujemy, że lubimy daną osobę bardziej niż powinniśmy w tych okolicznościach”.

Piątą zasadą jest autorytet. Cechuje nas „nieumiejętność do przeciwstawiania się szefowi”. Przyjmujemy stwierdzenia osób z autorytetem za wartość nominalną.

Jak powiedzieć „nie”? „Fundamentalną formą obrony przed tym problemem... jest zwiększona świadomość władzy autorytetu [by nie być zaskoczonym]. Kiedy ta świadomość jest połączona z rozpoznawaniem, jak łatwo symbole autorytetu mogą być sfalszowane, zyskiem będzie poprawnie strzeżone podejście do sytuacji zawierających próby wpływania autorytetów”.

TEKSTY		www.e-lab.dynamicznatozsamosc.org/2014-2016/		2								
E LAB DT			edukacja medialna	Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego	(adT)							
			i informacyjna	Opublikowano w ramach Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego	akademia dynamiczna TOŻSAMOŚĆ	E.K.LAB klasa pod patronatem						
FUNDACJA CITIZEN PROJECT		KRS: 0000389115		WWW.FOUNDATIONCITIZENPROJECT.EU								

Szósta zasada, niedostatek, zawiera „ideę potencjalnej straty”. Ta idea „odgrywa dużą rolę w podejmowaniu decyzji przez ludzi. Ludzie wydają się bardziej zmotywowani przez ideę stracenia czegoś niż ideę zyskania czegoś o równej wartości”. „To, co czujemy, to to, że tracimy wybór”: „Kiedy możliwości stają się mniej dostępne, tracimy wolność; a nienawidzimy tracić wolności, którą już mamy”. Zasada niedostatku operuje „mocno na wartości przypisywania rzeczy”. Zasada działa najbardziej efektywnie wtedy, kiedy jest „spadek z obfitości do niedostatku”. Występuje to szczególnie tam, gdzie niedostatek jest spowodowany „społecznym zapotrzebowaniem”: „Nie tylko chcemy tego samego obiektu, kiedy jest jego niedostatek, chcemy go najbardziej, gdy mamy konkurencję również jego pragnącą”.

Jak powiedzieć „nie”? „Zawsze, gdy konfrontujemy naciski niedostatku otaczającego pewien przedmiot, musimy również skonfrontować pytanie, czego też chcemy od tego przedmiotu. Jeżeli odpowiedzią jest to, że chcemy go z powodów społecznych, ekonomicznych lub psychologicznych, to w porządku... Ale często nie chcemy tej rzeczy z czystego powodu posiadania jej. Zamiast tego, chcemy jej z powodu jej użyteczności; chcemy ją zjeść lub wypić, lub dotknąć... lub inaczej jej używać. W takich przypadkach kluczowym jest pamiętanie, że rzeczy w niedostatku: nie smakują, czują, brzmią, są wygodne z powodu ich ograniczonej dostępności”.

Według Duhigga, przyzwyczajenia to momenty, kiedy System 1 przejmuje kontrolę od Systemu 2: np. w trybie autopilota myjemy naczynia lub prowadzimy samochód. Załącza się tak zwana pętla nawyków, w których rutyna „jest najbardziej oczywistym aspektem”. Ale należy rozważyć dwa dodatkowe czynniki: czynnik, który wyzwała rutynę oraz nagroda, jaka podąża za rutyną.

Po zidentyfikowaniu rutyny, według Duhigga, drugim krokiem jest zbadanie nagrody: „Poprzez eksperymentowanie z różnymi nagrodami, można wyizolować to, czego rzeczywiście pragniemy, co jest kluczowe przy przeprojektowywaniu nawyku”. Następnie należy zbadać czynnik wyzwalający. „Powodem, dlaczego tak trudno zidentyfikować czynniki, które pobudzają nasze nawyki, jest to, że zbyt dużo informacji bombarduje nas podczas rozwijania naszych zachowań... By zidentyfikować czynniki wśród hałasu, możemy ... zidentyfikować kategorie zachowania zawczasu, by zobaczyć wzory”.

Krok czwarty to przeprojektowanie nawyku. „Kiedy już zrozumiesz pętlę nawyku – zidentyfikowałeś nagrodę, kierującą twoim zachowaniem, czynnik pobudzający oraz rutynę samą w sobie – możesz zacząć zmieniać zachowanie. Możesz zmienić na lepszą rutynę poprzez planowanie czynników oraz wybranie zachowania, które dostarcza nagrody, której pragniesz”.

TEKSTY		www.e-lab.dynamicznatozsamosc.org/2014-2016/									
E LAB DT			edukacja medialna		(adT)						
			i informacyjna		akademia dynamiczna TOŻSAMOŚĆ	E.K.LAB klasa pod patronatem					
FUNDACJA CITIZEN PROJECT		KRS: 0000389115		WWW.FOUNDATIONCITIZENPROJECT.EU							