

ЧТО ТАКОЕ КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ?

Умение критически мыслить — один из ключевых навыков XXI века. Человек каждый день так или иначе поглощаем такое количество информации, что ее сортировка, обработка и оценка совершенно необходимы.

Прежде всего нужно понимать, что критически мыслить — не означает критиковать все на свете. «Это значит разбираться в информации, смотреть на ситуацию с разных сторон, взвешивать все „за“ и „против“ и не совершать глупых ошибок»



Критическое мышление — это один из мыслительных навыков.

Способность человека анализировать информацию и выражать обоснованное сомнение, разделяя факты и мнения, объективное и субъективное, фильтруя правду и ложь.



Умение отличать факты от мнений и оценок, замечать за собой эффект ореола и аргументировать свою позицию поможет подростку лучше ориентироваться в нескончаемом потоке информации.

Для развития критического мышления важны и другие навыки — умение строить логические рассуждения, использовать методы дедукции и индукции, проверять факты с помощью науки, избегать когнитивных искажений.



В виртуальном мире нет учителей и родителей, которые подсказывали бы подросткам, что смотреть, читать и слушать, а что не стоит внимания. Зато там есть многочисленные паблики, чаты, медиа, блогеры и инфлюэнсеры, пытающиеся завоевать их внимание любыми способами. Оградить детей от всех виртуальных (и реальных) опасностей не получится, но можно научить их критическому мышлению. Этот навык поможет подросткам отделять ложь от правды и формировать собственное мнение.

В подростковом возрасте дети должны уметь:

- ❖ получать информацию,
- ❖ анализировать ее,
- ❖ делать вывод,
- ❖ принимать решение,
- ❖ брать ответственность,
- ❖ формировать собственное отношение к полученному результату.



СПб ГБПОУ "Академия управления городской средой, градостроительства и печати"

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Что это такое?

Как развивать?

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ



ПАРУ ФИШЕК ИЗ ПСИХОЛОГИИ

❖ Чтобы научиться критически мыслить, необходимо знать базовые психологические механизмы. Сведения о **социальных стереотипах** позволяют угадывать и даже предсказывать чужое поведение. С другой стороны, зная о силе стереотипов, мы можем сопротивляться их влиянию при решении серьезных и важных вопросов.



«Когда мы узнаем о работе стереотипов, нам будет легче не идти у них на поводу. Вместо того чтобы думать: „У этого человека зеленые волосы, значит, он любитель аниме“, мы будем думать: „У этого человека зеленые волосы, но это может означать **многое**. Нужно собрать побольше информации о нем, чтобы делать выводы“»

❖ **Эффект ореола** — одно из распространенных когнитивных искажений, под действием которого мы склонны делать выводы об отдельных свойствах человека на основании общего впечатления о нем. Например, нам трудно допустить, что отличник мог разбить окно, мы скорее подумаем, что хулиганил двоечник.

Если знать, как работает эффект ореола, то станет понятно, что «мы часто не замечаем, что он как-то влияет на наш выбор, и в результате мы выбираем не то, что действительно хорошо, а то, что только выглядит хорошо»

❖ Не поддаваться мнению большинства будет проще, если знать о таком свойстве личности, как склонность к конформизму, или **конформность**. Эта склонность заставляет нас менять свои мнения, установки, оценки, поведение в соответствии с теми, которые преобладают в нашем обществе или в нашей социальной группе.

Соглашаясь с большинством, мы тратим меньше сил на принятие решения и берем на себя меньше ответственности. «Так как же поступать: соглашаться с другими или действовать так, как мы считаем правильным, даже если мы в меньшинстве? В любом случае нельзя безоговорочно принимать мнение большинства».



❖ Строить отношения с другими людьми и разбираться в причинах конфликтов проще, если учитывать, что все мы используем **двойные стандарты**. Это значит, что свои ошибки мы чаще списываем на внешние обстоятельства, а чужие объясняем злой волей, личными недостатками и вообще внутренними свойствами того, кто их совершил: «Наш мозг пытается оправдать свое поведение, приукрасить свои намерения. А вот поступки других людей мы часто оцениваем со своей колокольни».

ВАЖНО АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ

Детский вопрос «Почему я должен ложиться спать в 10 часов?» и родительский ответ «Потому что я так сказал» — худший вариант семейного спора. Подростков нужно научить отстаивать свою точку зрения, опираясь на аргументы, и подавать им пример.

Тезис должен быть конкретным и понятным для всех. Пример четкого тезиса: «Тебе стоит поступить в университет сразу после 11-го класса». Четыре основных закона аргументации:

Аргументы должны быть релевантными. То есть они должны соответствовать тезису, не отходить от темы обсуждения.

- «Тебе нужно поступить, потому что ты не сможешь выдержать целый год в армии» — аргумент к личности.
- «Учеба в университете обязательна, большинство философов так считает» — аргумент к авторитету.
- «Все твои одноклассники готовятся и поступят» — аргумент к большинству.

Аргументы не должны быть голословными. Подробные объяснения, примеры и конкретика убеждают больше, чем необоснованное мнение.

Чем больше фактических доказательств, тем убедительнее аргумент. Аргументы не должны противоречить друг другу. Если человек путается в собственных доказательствах, кажется, что у него нет четкой позиции.

