

OLP 2024 - Hands On Activities for Badge/CEU Credit

Maryna Kuziakina (San Diego State University)

Activity 1: Using Resources to Teach Russian Online

Resource Link: [Wordwall Russian Vocabulary Practice](#)

This interactive game focuses on vocabulary building and word recognition in Russian. It helps students practice and reinforce their knowledge of key vocabulary terms through engaging and dynamic activities.

Scaffolding Strategies:

- Vocabulary Pre-teaching: Before playing the game, students will be introduced to the vocabulary.
- Support During Play.
- Post-Game Discussion: After the game, there will be a class discussion to review the words that were most challenging.

Resource Link: [Formative](#)

Formative is a versatile online assessment tool that allows educators to create interactive assignments, quizzes, and activities that provide immediate feedback. It can be used to assess various aspects of language learning, including reading comprehension, grammar, and vocabulary.

- In my upcoming lesson, Formative will be used to create a formative assessment focused on reading comprehension and vocabulary usage.

Scaffolding Strategies:

- Pre-Assessment Review: Before starting the Formative assessment, I will review key concepts and vocabulary that will appear in the questions.
- Post-Assessment Analysis: After completing the assessment, the class will review the results together.

- **Resource Link:** [Diverse Russian](#)

Diverse Russian is an online platform that offers a variety of resources for learning Russian, focusing on diverse perspectives and cultural contexts. The site includes materials such as videos, texts, and activities that cover a wide range of topics, making it a valuable tool for both language and cultural instruction.

- In my upcoming lesson, Diverse Russian will be used to introduce students to authentic Russian cultural content.

Scaffolding Strategies:

- Guided Exploration: To support students in navigating the site, I will provide clear instructions on which sections to explore and what specific content to focus on.
- Contextual Support: For sections of the site that may be challenging due to the language level or cultural complexity, I will provide background information and vocabulary lists to help students better understand the material.
- Discussion and Reflection: After exploring the resources, students will engage in a class discussion where they can share their findings and reflect on the cultural differences and similarities they observed.

Activity 2: Improving Reading and Writing Skills from Online Content

Reading Proficiency Level: Low advanced

Lesson fragment plan:

Part 1: Reading and Discussion

1. Introduction (5 minutes)

- Briefly introduce the concept of cognitive biases. Explain that cognitive biases are systematic patterns of deviation from norm or rationality in judgment.
- Provide an overview of what students will do during the lesson: reading an article, discussing cognitive biases, and taking a test to identify biases in various scenarios.

2. Reading Activity (10 minutes)

- Students read the article silently.

3. Group Discussion (10 minutes)

- In small groups students discuss the cognitive biases presented in the article. They should:
 - Identify and explain each cognitive bias mentioned.
 - Discuss real-life examples or personal experiences related to each bias.

Part 2: Formative Assessment

1. Formative Test (5 minutes)

- Students complete the test.
- The test will present descriptions of situations where cognitive biases might influence thinking. Students need to identify the cognitive bias being described.

2. Review and Discussion (5 minutes)

- After students complete the test, review the answers as a class.

Activity 3: Creating an Interactive Experience in the Online Environment

<https://frm.tv/join/N5SERG>

N5SERG

Script of the test:

1: *Ты получил плохую оценку на тесте по математике и начинаешь думать, что никогда не сможешь справиться с математикой и все остальные тесты будут такими же плохими.*

Какое это искажение?

Ответ: Чрезмерное обобщение – Один негативный опыт влияет на восприятие всей ситуации.

2: *Ты заметил, что несколько твоих друзей не ответили на твои сообщения сразу. Ты начинаешь думать, что они все тебя игнорируют и не хотят общаться.*

Какое это искажение?

Ответ: Поляризованное мышление – Ты делишь людей на «друзей» и «игнорирующих», не принимая во внимание возможные причины их поведения.

3: *Ты видишь рекламу о том, что сегодня последний день скидок на популярный гаджет, и боишься, что если не купишь его сейчас, то никогда не сможешь купить его по такой цене.*

Какое это искажение?

Ответ: FOMO (Fear of Missing Out) – Страх упустить возможность заставляет тебя спешить с покупкой.

4: *Ты потратил много времени на подготовку презентации для школьного проекта, и если не получишь высшую оценку, считаешь это несправедливым и что все твои усилия были напрасны.*

Какое это искажение?

Ответ: Заблуждение о награде – Ты считаешь, что твои усилия должны быть вознаграждены, независимо от объективных критериев оценки.

5: *Ты думаешь, что если в твоём классе что-то идет не так, это обязательно твоя вина. Даже если это не связано с твоими действиями, ты все равно принимаешь это на себя.*

Какое это искажение?

Ответ: Персонализация – Ты воспринимаешь ситуации, не касающиеся тебя напрямую, как связанные с тобой и твоими действиями.

Article

13 когнитивных искажений: как бороться с ловушками сознания

Татьяна Швецова 05 сентября, 2022

Уверены, что посуда бьется на счастье? Что начатый фильм нужно досмотреть, даже если он вам не нравится? Что [промокодом](#) на бесплатную пиццу обязательно нужно воспользоваться? Тогда, скорее всего, вы стали жертвой когнитивных искажений.

Что такое когнитивные искажения

Когнитивные искажения — это ловушки сознания, с помощью которых мозг убеждает нас в чем-то, что не является правдой. Такие иррациональные мысли порождают стереотипы, поскольку часто они направлены на окружающий мир. «Все блондинки глупые» и «мужчины не плачут» — это все когнитивные искажения.

Такие убеждения живут глубоко внутри нас и неосознанно укрепляются с течением времени.

Зачастую они малозаметны и их трудно распознать. Вот почему когнитивные искажения могут быть настолько разрушительными — ведь очень трудно изменить то, о чем мы даже не задумываемся.

Любой человек хоть раз в жизни попадался в когнитивные ловушки. По мнению Бастера Бенсона, бизнес-переговорщика и автора книг по продуктивной коммуникации, основная **причина** когнитивных искажений — стремление мозга экономить свои ресурсы. Нам проще плыть по течению, чем каждый раз трезво оценивать ситуацию.

Сталкиваться с когнитивными искажениями время от времени — это одно дело. Но иногда они могут нанести человеку заметный психологический ущерб.

Такие установки могут привести к неудовлетворенности жизнью, низкой или завышенной самооценке, проблемам в отношениях и на работе. В профессиональной среде когнитивные искажения не позволяют объективно оценивать свою и чужую работу, из-за чего страдают рабочий



процесс и результат. Но если научиться распознавать такие установки, мы начнем мыслить более рационально и взвешенно.

Преувеличение и преуменьшение — мы переоцениваем неудачи и недооцениваем успехи. Правило работает и по отношению к самому себе, и по отношению к окружающим.

Что мы думаем

Как на самом деле

Я опечатался в письме боссу, теперь меня точно уволят

Велика вероятность, что босс даже не заметит опечатку

У него заявка с таргетинга стоит 1 рубль, это случайность

Он десять лет занимается рекламой, это результат упорной работы

Чрезмерное обобщение — на основе одного факта делаем важный вывод. В такой ситуации разум пытается создать шаблон из ограниченного набора данных.

Что мы думаем

Как на самом деле

Все маркетологи и рекламщики — мошенники, дурят людей

На рынке есть нечестные специалисты, но это относится не ко всем

В этом магазине продают испорченную картошку. Наверное, тут все плохое

Картошку просто не успели убрать, а так в магазине все хорошего качества

Поляризованное мышление — мы делим мир на две противоречащие друг другу половины. Серой зоны и золотой середины не существует.

Что мы думаем

Как на самом деле

Мой босс — настоящий деспот, заставил меня переделывать отчет

Отчет и правда был плохой. А когда все хорошо, босс меня хвалит

Я выступал на конференции и забыл рассказать самое важное, это провал

Скорее всего, слушатели ничего и не заметили

FOMO (fear of missing out) — синдром упущенной выгоды. Мы боимся, что упустим что-то важное. Есть даже такое понятие, как **FOMO-маркетинг** — когда стратегия строится на соответствующих триггерах. Например, на страхах аудитории основаны такие техники, как обратный отсчет до конца акции, закрытые распродажи, искусственно созданный дефицит.

Что мы думаем

Как на самом деле

Если я не возьму кредит, пока дают, то я никогда не открою бизнес

Возможно, чуть позже получится открыть бизнес на свои деньги

Если я не воспользуюсь купоном, придется покупать туфли по полной цене

Магазин раздает купоны каждую неделю, можно и подождать

Персонализация — мы воспринимаем все на свой счет, даже если для этого нет никакой логической причины, а ситуация нас не касается.

Что мы думаем

Как на самом деле

Подчиненный опоздал на работу — это я плохой начальник

Я не отвечаю за каждое действие подчиненных, все взрослые люди

Разработчики напортачили с кодом, теперь мне это разгребать

Отвечать за ошибку будет руководитель разработчиков, а не случайный сотрудник из другого отдела

Магическое мышление — мы верим в высшую силу, гороскопы и магию. Нам кажется, что все совпадения и случайности неслучайны, а будущее можно предсказать.

Что мы думаем

Как на самом деле

Я еще год назад говорил, что этот продукт никто не будет покупать

Продукт не покупают, потому что перед запуском не провели исследование рынка

Я родился в понедельник, поэтому по жизни мне не везет

День рождения не влияет на будущие успехи и неудачи

Эффект ожидания — наши ожидания влияют на поведение и во многом определяют успех или неудачу. Если ожидания нереалистичные, результат может быть хуже обычного.

Что мы думаем

Как на самом деле

Я напишу статью за два часа, хотя обычно мне нужно на это пять часов

Я тороплюсь и сдаю редактору не очень качественный материал

Я точно не успею сделать презентацию к совещанию в понедельник

Я оттягиваю до последнего, саботирую работу и не успеваю вовремя

Эмоциональное мышление — вместо того, чтобы следовать логике, мы воспринимаем свои чувства как факт. Иными словами — мы уверены, что если мы что-то чувствуем, то это правда.

Что мы думаем

Как на самом деле

Босс вызвал меня к себе — боюсь, он меня уволит

Страх ничего не доказывает — может босс хочет меня повесить

Мне этот дизайн очень нравится, сайт выглядит модно

На сайте сложная навигация, и посетителям сложно на нем ориентироваться

Ошибка контроля — бывает двух видов: мы можем верить, что полностью контролируем свою жизнь, или что мы никак не можем на нее повлиять и являемся беспомощными жертвами судьбы.

Что мы думаем

Как на самом деле

Мне платят всего 30 000 рублей, зато стабильно, кто мне даст больше

Всегда есть работа с более выгодными условиями

В этом году я обязательно стану руководителем отдела маркетинга

Из-за кризиса моя компания ушла с российского рынка и меня сократили

Заблуждение о награде — мы верим, что страдания и тяжелая работа приведут к справедливому вознаграждению. Ожидание награды приводит к обидам и разочарованию. В том числе это случается потому, что понятие справедливости у каждого свое.

Что мы думаем

Как на самом деле

Я два дня делал эту презентацию, мне обязательно дадут премию

Это одна из сотен задач компании, за нее максимум скажут «спасибо»

Я окончила вуз с красным дипломом, меня возьмут на работу куда угодно

Цвет диплома не играет никакой роли в трудоустройстве

Эффект Конкорда — нам жалко бросать то, во что уже вложено много сил, даже если это больше не нужно, невыгодно или неинтересно. Эффект получил свое название в честь совместного проекта Франции и Великобритании. В XX веке эти страны решили создать сверхбыстрый пассажирский самолет «Конкорд». Скоро стало ясно, что производство никогда не окупится. Но вместо того, чтобы закрыть проект, чиновники продолжали тратить деньги.

Что мы думаем

Как на самом деле

Я уже 10 лет здесь работаю, скоро меня точно повысят

Если за 10 лет меня еще не повысили, возможно, стоит поискать другую работу

Мы уже потратили на развитие блога 10 млн рублей, скоро он принесет заявки

Размер вложений не всегда коррелирует с желаемым результатом

«Золотой молоток» — мы используем уже знакомые нам инструменты даже в тех ситуациях, когда более эффективно сработали бы альтернативы. Так наш мозг действует под давлением лени. Термин стал популярен после высказывания психолога Абрахама Маслоу: «Когда у тебя в руках молоток, все задачи кажутся гвоздями».

Что мы думаем

Как на самом деле

Налью трафика на старый сайт, он точно принесет заявки

Конверсия старого сайта сильно упала, лучше **сделать новый лендинг**

Внесу данные по всем клиентам в Excel, я уже сто лет так делаю

В компании есть **CRM**, в которой удобно отслеживать сделки

Проклятие знания — в общении с людьми мы неосознанно предполагаем, что им известна та же информация, что и нам. Из-за этого мы используем термины или ссылаемся на определенные факты, а собеседник нас не понимает.

Что мы думаем

Как на самом деле

Сложным языком объясняю ребенку, как устроена **воронка продаж**

Чтобы заинтересовать ребенка, нужно говорить просто

Пытаюсь объяснить бабушке, что я работаю по **SCRUM**

Нужно забыть о диджитал-терминах и просто объяснить принципы работы

Как бороться с когнитивными искажениями

Борьба с ловушками сознания — это настоящая психологическая работа над собой. Расправиться с когнитивными искажениями навсегда вряд ли получится. Но можно научиться их замечать и минимизировать их влияние. Для этого воспользуйтесь пошаговой инструкцией.

Шаг 1: отметить когнитивное искажение. Когда мозг захочет вас обмануть, остановитесь и назовите ловушку, в которую вы почти попали.

Кажется, что вы упорно работаете, а другим успех сам плывет в руки? Это преуменьшение.

Обижаетесь на партнера, что он или она не оценили генеральную уборку в доме? Это заблуждение о награде.

Чтобы с чем-то бороться, нужно осознать, что это вообще происходит. Выписывайте ловушки в блокнот. Учитесь распознавать мысли, которые появляются автоматически.

Шаг 2: рассмотреть проблему со всех сторон. Представьте, что вы судья, и беспристрастно посмотрите на доводы разума.

Вашим друзьям и коллегам действительно везет, или они упорно работают, чтобы добиваться выдающихся результатов? Вы убираетесь в квартире, чтобы вас похвалили, или чтобы вам было комфортно находиться дома?

Когда в голову приходит негативная мысль, составьте список «за» и «против». Выпишите доказательства, которые подтверждают когнитивную установку и которые ей противоречат. Вы увидите, что ситуация не черная и не белая — она где-то посередине. Не обязательно сразу верить новым позитивным мыслям, но важно посмотреть на них трезвым взглядом.

Шаг 3: закрепить объективное мышление. Когда в следующий раз мозг поведет вас привычной дорогой, попробуйте обработать всю информацию из двух первых шагов не на бумаге, а в голове. Со временем такой анализ мыслей войдет в привычку и вы перестанете замечать, как заменяете автоматическое мышление на объективное.

Чтобы легче справляться с когнитивными ловушками, практикуйте сострадание к самому себе. Говорите с собой по-доброму, поддерживайте себя в сложных ситуациях. Оценивая свои успехи, скажите себе: «Я много работал, я добьюсь желаемого». Ожидая награды от кого-то другого, похвалите себя сами: «В квартире теперь чисто и уютно, я заслужил чашку ароматного кофе». Благодаря этому уровень тревоги снизится, а мысли станут более реалистичными и вдохновляющими.