

УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра белорусского и русского языков

## **ЭФФЕКТ ИКЕА В ОБРАЗОВАНИИ**

Д. А. Петровская, старший  
преподаватель

Минск 2022

## **Необычная практика: как в образовании используют эффект ИКЕА**

**Люди больше ценят то, к созданию чего приложили руку, чем то, что купили готовым. Педагоги и педдизайнеры могут сыграть на этом когнитивном искажении.**

### **Как преподавательница провела лекции с эффектом ИКЕА**

Профессор психологии из Университета Пенсильвании, автор книги «Твёрдость характера. Как развить в себе главное качество успешных людей» Анджела Даквортс рассказывала, как буквально влюбилась в стандартный «икеевский» стул, который пришлось собирать словно конструктор. А вот её мужа этот стул совершенно не впечатлил. Но всё было бы иначе, считает Даквортс, если бы мебель собирал именно он — труд заставил бы его с тем же восхищением посмотреть на самый обыкновенный предмет.

У этой черты — проявления особой любви к тому, что создали мы сами, и даже готовности больше за это платить — есть название и научное обоснование. Это работает и в образовании, что доказала сама Даквортс.

В любви к стулу оказался виноват эффект ИКЕА. Это когнитивное искажение, проявляющееся, когда покупатели непропорционально высоко оценивают ценность товаров, которые они частично создают сами. Такой термин ввели в оборот учёные из Гарвардской школы бизнеса в 2011 году. В статье «Эффект ИКЕА: как труд приводит к любви» они объясняют одну из вероятных причин этого явления: хотя исследования показывают, что работа считается наименее приятной формой активности человека, она же приносит человеку наибольшее внутреннее удовлетворение.

В 2020 году профессор Даквортс решила использовать эффект в обучении, чтобы мотивировать своих студентов иначе относиться к занятиям. Она предположила, что если дать им возможность самим поработать над содержанием лекций, то и отношение к ним будет другим. В течение семестра профессор разделяла студентов на две группы. Первая отвечала за начало лекции и должна была подготовить четырёхминутный интерактив по изучаемой в этот день теме. Вторая группа интервьюировала приглашённого на лекцию спикера и модерировала общение с однокурсниками.

Казалось бы, всё просто. На деле, подчёркивает Даквортс, подготовка занимала у студентов много времени. Сделать задания на коленке тут не выйдет — приходилось проводить несколько предварительных встреч для мозгового штурма, исследовать тему, отрепетировать своё выступление.

В итоге студенты, утверждает профессор Университета Пенсильвании, остались очень довольны — это помогало им лучше запоминать информацию, тщательнее готовиться к занятиям и проявлять самостоятельность. Даквортс заключила, что с молодыми людьми полезно разделять ответственность и задаваться вопросом не только о том, что можно сделать для них, но и о том, что они могут сделать.

«Лень универсальна, но это же относится и к способности к труду — и любви к плодам нашего труда», — резюмировала она.

### **Как работает эффект ИКЕА**

Исследователи ещё в 1950-х заметили, что чем больше труда вкладывается во что-то, причём труда иногда ненужного, излишнего, тем больше это ценится. Примерно в это время на американском рынке появилась новинка: смесь для приготовления кексов. Заливаешь тесто в форму, ставишь в духовку — и вуаля, вкусный кекс готов. Только вот почему-то покупатели быстро потеряли к полезному товару интерес. Производитель провёл исследование, и оказалось, что это слишком просто — перенести смесь в форму. У домохозяйек не возникало ощущения, что кекс сделали они сами. Тогда рецептуру слегка изменили и дополнили процесс всего одним шагом: надо было добавить в смесь яйцо (в первой версии она уже содержала яичный порошок). Это резко изменило отношение к продукту, и интерес к нему снова возрос.

Специалисты из Гарварда предположили, что успех стратегий «сделай сам» или «купи, но доделай» заключается не только в самой работе или, например, возможности добавить что-то своё, но и в ощущении успеха и контроля над ситуацией. Когда ты знаешь, что из набора досок и гвоздей точно получится конкретный шкаф или стол, то предполагаешь, что твои действия точно принесут результат, и успех почти гарантирован. Чтобы объяснить и подтвердить эффект ИКЕА, в Гарварде провели ряд экспериментов. Приведём два из них:

Участников разделили на две группы. Первой нужно было самостоятельно собрать обычные коробки из магазина ИКЕА, вторая же получала готовые, уже собранные кем-то. Затем обеим группам предложили оценить коробки и назначить за них цену. Оказалось, что те, кто делал работу своими руками, готовы платить на 63% больше, чем те, кому предложили купить готовое изделие. Естественно, первой группе коробки понравились тоже значительно больше, чем второй.

В рамках второго эксперимента учёные попросили одну группу сделать оригами (опыта в этом у участников не было) и назначить их стоимость. Другой группе предложили купить, назначив за них свою цену. Те, кто создавал оригами, оценивали свои творения в пять раз выше, чем «покупатели». Учёные также пригласили экспертов в оригами

и попросили их создать собственные произведения. Участники опыта, которые выступали только «покупателями», оценили оригами экспертов выше. А вот те, кто пытался самостоятельно смастерить фигурку из бумаги, готовы были заплатить за собственные оригами примерно столько же, сколько «покупатели» — за красивые поделки, созданные специалистами, — то есть очень высоко оценили то, что другие посчитали практически тратой бумаги.

### **Какие ещё уроки можно извлечь из эффекта ИКЕА для учебного процесса.**

#### **Метод «сам себе учитель» может дать интересные результаты.**

Помните, как добавление лишнего шага помогло продавать смесь для кексов? А ведь педагоги часто стремятся дать ученикам слишком подробные, понятные задания, чтобы голова у последних не болела лишний раз, уверен британский педагог с 25-летним стажем Джон Дабелл.

«[Эффект ИКЕА] заставил меня задуматься о собственной методике преподавания. Как часто я давал ученикам что-то уже готовое из учебника или другого источника? Вот вам список — и вперёд! Как часто я просто давал знания, без необходимости для учащихся находить их самостоятельно? Должны ли они сами начать узнавать, как выглядит мир? Я не тот учитель, который кормит учеников с ложечки, да и не самый стандартный, но сделал такой вывод: я давал им слишком много», — объясняет Дабелл.

Он предположил, что может изменить ситуацию — а это вполне известные сегодня подходы, такие как проектно-ориентированное обучение или «перевернутый класс». Ещё один пример: дать ученикам возможность самим установить ряд правил для процесса обучения или выбрать материалы, по которым они будут знакомиться с темой. Проще говоря, дать им куда больше контроля над содержанием или процессом обучения, чем принято, — ведь именно ощущение контроля, причастности, влияния на результат и заставляет нас больше ценить то, чем мы занимаемся.

В пример Дабелл привёл программу SOLE (Self Organised Learning Environment) известного индийского теоретика в сфере образования Сугаты Митры. О нём невозможно рассказать, не упомянув знаменитый эксперимент Митры «Дыра в стене». Однажды Митра решил проверить, что будет, если дети, у которых никогда не было доступа к компьютерам, его получат. Он сделал дыру в стене своего офиса и «вставил» компьютер в дыру. Дети, гулявшие на улице, подбежали и спросили — что это? «Не знаю, такая вот штука», — ответил им Митра. «А его можно трогать?» — «Пожалуйста, если вы, конечно, захотите», — сказал Митра и просто ушёл. Восемь часов спустя он обнаружил, что одни дети учат других сёрфить

в интернете. Коллега Митры предположил, что один ребёнок уже разобрался в компьютерах и объяснил принцип другим.

Тогда Митра поехал в отдалённую деревню, где «шансов встретить разработчика компьютерного софта не было», и установил компьютер в киоске на одной из улиц. Когда он вернулся через пару месяцев, местная детвора уже активно играла и сразу же попросила такого необычного благодетеля о новой мышке и процессоре, который работал бы быстрее. Он спросил, как же дети освоили компьютер, если они даже не знают английского языка, основного для всех установленных на нём программ. Дети ответили: «Пришлось освоить английский, чтобы понять, как эта машина работает».

Чем больше Митра проводил экспериментов (причём куда более сложных), тем чаще приходил к мысли, что на самом деле детям далеко не всегда нужна простая передача готовых знаний — они многому могут научиться сами, если у них есть подходящие для этого инструменты. Так и родилась программа SOLE, в рамках которой детям фактически предоставляется полная самостоятельность — они задаются «большими вопросами» и вместе ищут на них ответы. Учитель, объясняет Митра, просто наблюдает и восхищается тем, как идёт процесс. А ещё мотивирует их, по выражению самого исследователя, «как бабушка»: «Ого, а как это у тебя так получилось?»

Конечно, метод Митры экстремальный и крайне спорный. Но Дабелл считает, что педагоги могут взять с него пример, когда реализуют эффект ИКЕА в классе:

«В рамках SOLE студенты проектируют собственное обучение и точно в нём заинтересованы, потому что вовлечены в него. Не настало ли время вам как учителю перестать давать им слишком много и добавить маленькую часть SOLE в ваш обычный день?»

Если суммировать, то рекомендации могли бы быть такими: давайте учащимся чуть больше свободы и ответственности за процесс обучения. Чтобы почувствовать радость от результата, надо серьёзно поработать; позаботьтесь о том, чтобы у процесса обучения был очевидный итог. В своём исследовании специалисты Гарварда отмечают, что если коробка так и не была собрана (хотя до этого оставался всего один шаг), то и удовлетворения не будет. И в обучении это работает так же.

Вообще-то, учителя тоже подвержены эффекту ИКЕА, но это не всегда хорошо.

Использование эффекта ИКЕА в проектировании программ могло бы значительно повлиять на мотивацию педагогов, Черт Дэниэл, глава американской консалтинговой фирмы в сфере образования K12 HR Solutions. Ведь школы, отмечает он, особенно часто стали задаваться вопросом «Как нам мотивировать учителей». Конечно, дать каждому полную

свободу действий и делать программу «как в голову взбредёт» — не лучшая идея.

«Многих начинающих учителей отсутствие структуры и помощи приводит к чувству перегруженности. ИКЕА <...> не ждёт, что люди сами создадут готовый продукт из „сырых“ материалов. Она даёт покупателям необходимые ресурсы, достаточную структуру, чтобы начать, а также поддержку и полную свободу завершить создание продукта самостоятельно», — объясняет Дэниэл.

Поэтому учебную программу или план можно делать своеобразным конструктором — когда у педагога есть определённая свобода действий, возможность проявить креативность и получить уверенность в своих силах. Но и финальный результат будет понятен и предсказуем, нужно только заранее договориться о том, каким он будет, и согласовать оценку качества с педагогическим коллективом и руководством школы. Когда у учителей будет больше свободы и понятная структура, это приведёт к позитивным изменениям в их работе.

А вот американский педагог и автор нескольких книг для учителей Пол Мёрфи предлагает использовать эффект ИКЕА в противоположном ключе. Он напоминает о том, что эффект ИКЕА — это не только про ценность собственного труда, но и про склонность переоценивать результат. В своей книге *Leave School At School: Work Less, Live More, Teach Better* («Оставь школу в школе: работайте меньше, живите больше, учите лучше») он объясняет:

«Учителям, которые ищут способы увеличить эффективность и тратить меньше времени на работу, эффект ИКЕА даёт разрешение не делать лишнего и „одадживать“ (или покупать) у других».

Такой вывод автор книги сделал на основе эксперимента с оригами, о котором упоминалось выше. Да, своя работа всегда кажется очень ценной... Но она вовсе не всегда такой является.

По версии Мёрфи, это означает:

Что не всегда мысль в духе «Да что они там знают в отделе образования, никто не придумывает программы лучше, чем я» соответствует действительности. Иногда стоит просто признать, что у кого-то и идеи получше, и знаний побольше, взять уже разработанный кем-то учебный план и использовать его.

Что у времени, потраченного впустую, есть цена. Да, можно купить стол-«конструктор» в магазине и собирать его часами, а можно просто купить стол. Эта аналогия работает и для учителей: можно потратить время на создание программы или плана урока с нуля, но иногда куда проще этого просто не делать. «Вы могли бы потратить время на то, что поможет вашим ученикам. Вы могли бы потратить его на занятие, которое вам нравится. Вы могли бы даже вздремнуть в течение этого часа, а на следующий день

пойти на работу отдохнувшим. Наука сурова, но ясна: если вы учитель, который разрабатывает собственные материалы, вы тратите свой самый ценный ресурс, создавая вещи, которые [могут быть] не очень хороши. Несмотря на то, что вы можете найти ресурсы получше с помощью нескольких щелчков мыши или, что ещё проще, открыв руководство для учителя», — заключает Мёрфи.