

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

«Качество нашего мышления определяет качество нашего будущего». Эдвард де Боно

Развиваемые компетенции

- Ориентация на результат
- Принятие эффективных решений
- Гибкость и готовность к изменениям

Для кого: для сотрудников и руководителей всех уровней, заинтересованных в повышении культуры мышления, личной эффективности, способности формировать собственную системную оценку происходящему, способности формулировать обоснованные рациональные аргументы и выводы

Формат: вебинарные сессии, 2 дня по 2,5 часа

Вебинар 1

Базовые определения	<ul style="list-style-type: none"> • Модель успешных изменений «Установки-Поведение-Результат» • Что такое критическое мышление • Цели тренинга
Мозг как система: ментальные ловушки	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартное и нестандартное мышление по Канеману <ul style="list-style-type: none"> – Два типа мышления – Как работают стереотипы • Типичные психологические ловушки <ul style="list-style-type: none"> – Ловушки по Д.Хиз и Ч.Хиз – Алгоритм WRAP противодействия ловушкам мышления – Формулирование и переформулирование проблемы – Типичные негативные групповые феномены и методы нейтрализации • Эмоциональная и рациональная составляющие и их влияние на обработку информации
Основы критического мышления	<ul style="list-style-type: none"> • Системы и системный подход • Виды умозаключений • Виды информационной грамотности <ul style="list-style-type: none"> – Критическое мышление как основа техники безопасности в информационных потоках – Определение и оценка источника информации – Определение и анализ сообщения – Адресность и целесообразность сообщений – Причины искажений при передаче информации – Типичные лингвистические уловки

Вебинар 2

Основы эффективной аргументации	<ul style="list-style-type: none"> • Что такое аргумент • Виды аргументов • Искусство построения аргументов <ul style="list-style-type: none"> – Логическое обоснование суждений: формулы аргументации – Распространенные логические ошибки • Метод ТАИ: суть метода; практикум • Аргументация с помощью вопросов (майевтика или метод Сократа) <ul style="list-style-type: none"> – Суть метода – Практикум • Эмоциональные аргументы <ul style="list-style-type: none"> – Логика и эмоции в аргументации – Интуиция
Противодействие эмоциональному влиянию	<ul style="list-style-type: none"> • Манипуляции и уловки в деловых коммуникациях <ul style="list-style-type: none"> – Индикаторы распознавания манипулятивного воздействия – Почему людьми можно манипулировать: ключевые точки воздействия • Основы противодействия манипулятивным воздействиям и манипулятивным вербальным конструкциям
Заключение	<ul style="list-style-type: none"> • Выходное теоретическое тестирование: контроль уровня знаний • Выдача домашнего задания: посттренинговый практикум <ul style="list-style-type: none"> – Мой план применения полученных знаний и навыков – Инструменты развития критического мышления: рекомендации

Результаты обучения:

- Понимание того, что такое критическое мышление и сферы его применения
- Способность чётко и ясно формулировать свои мысли, добиваясь нужного эффекта
- Умение отстаивать свою позицию, быть убедительными в персональном контакте
- Способность системно оценивать свои и чужие аргументы в ходе дискуссий
- Способность управлять сложными коммуникационными ситуациями
- Расширение горизонта мышления, способствующего охвату причинно-следственных связей
- Способность принимать рациональные решения, основанные на результатах объективного аналитического процесса
- Понимание того, как работают ловушки и стереотипы мышления, и способность противодействовать им

В тренинге соблюдается соотношение практической части к теоретической 70/30

- 70% времени – активные методы обучения (дискуссии, работа в малых группах, индивидуальные кейсы, деловые и ролевые игры, видеоанализ)
- 30% времени – мини-лекции, обсуждения

*Программа носит предварительный характер, перечень конкретных техник и методов может быть оптимизирован под задачи заказчика.