

ТРЕНИНГ НА РАЗВИТИЕ МЫШЛЕНИЯ

**Выполнили:
Бахматова Вера
Бисингалиева Оксана
Ермакова Наталья**

- * Тренинг предназначен для людей, желающих изменить свою жизнь к лучшему, развить и научиться эффективно пользоваться своими интеллектуальными способностями.

Цель тренинга : развитие интеллектуальных способностей и владение ими в совершенстве на основе различных техник и приемов.

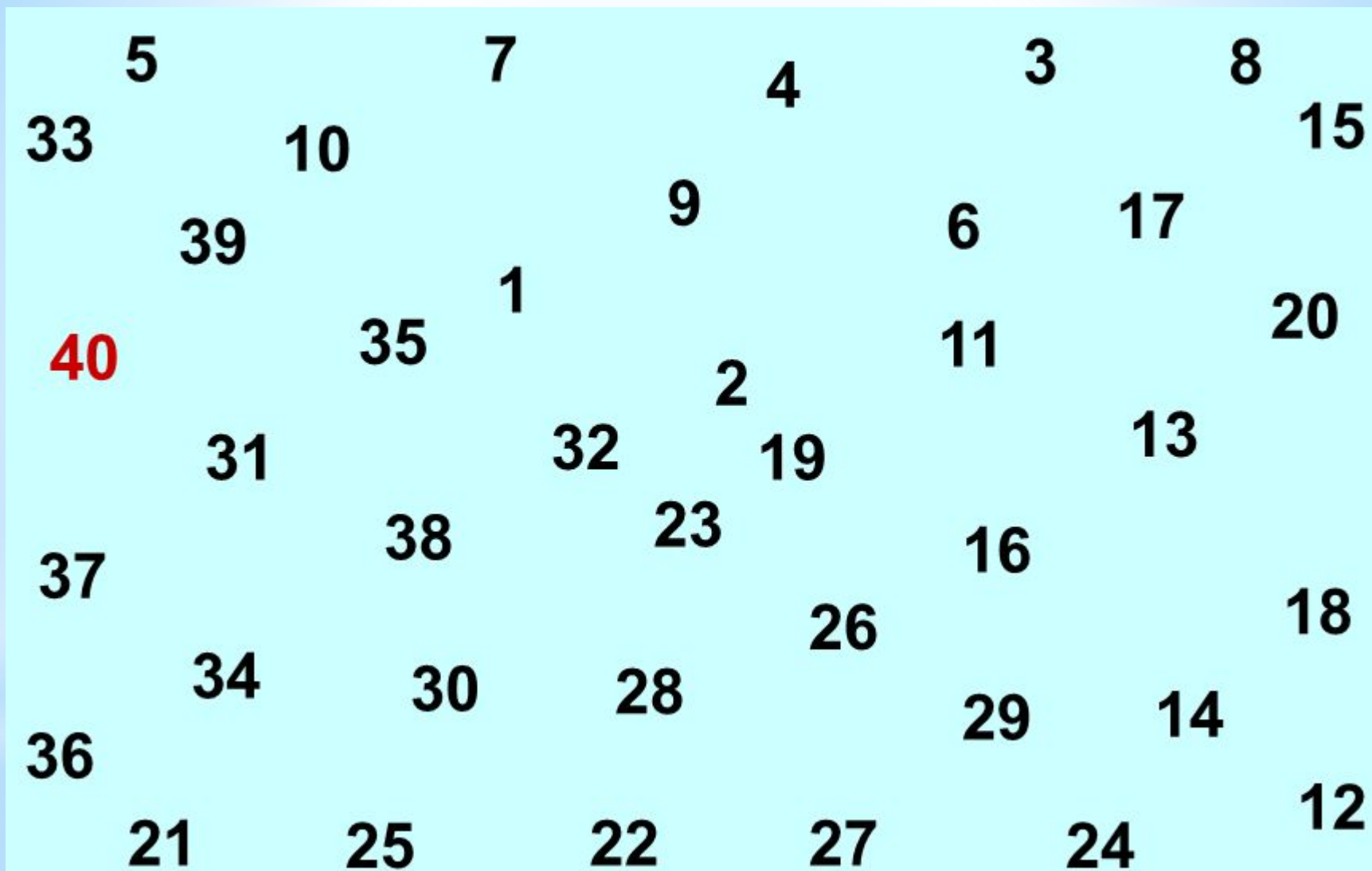
Задачи тренинга:

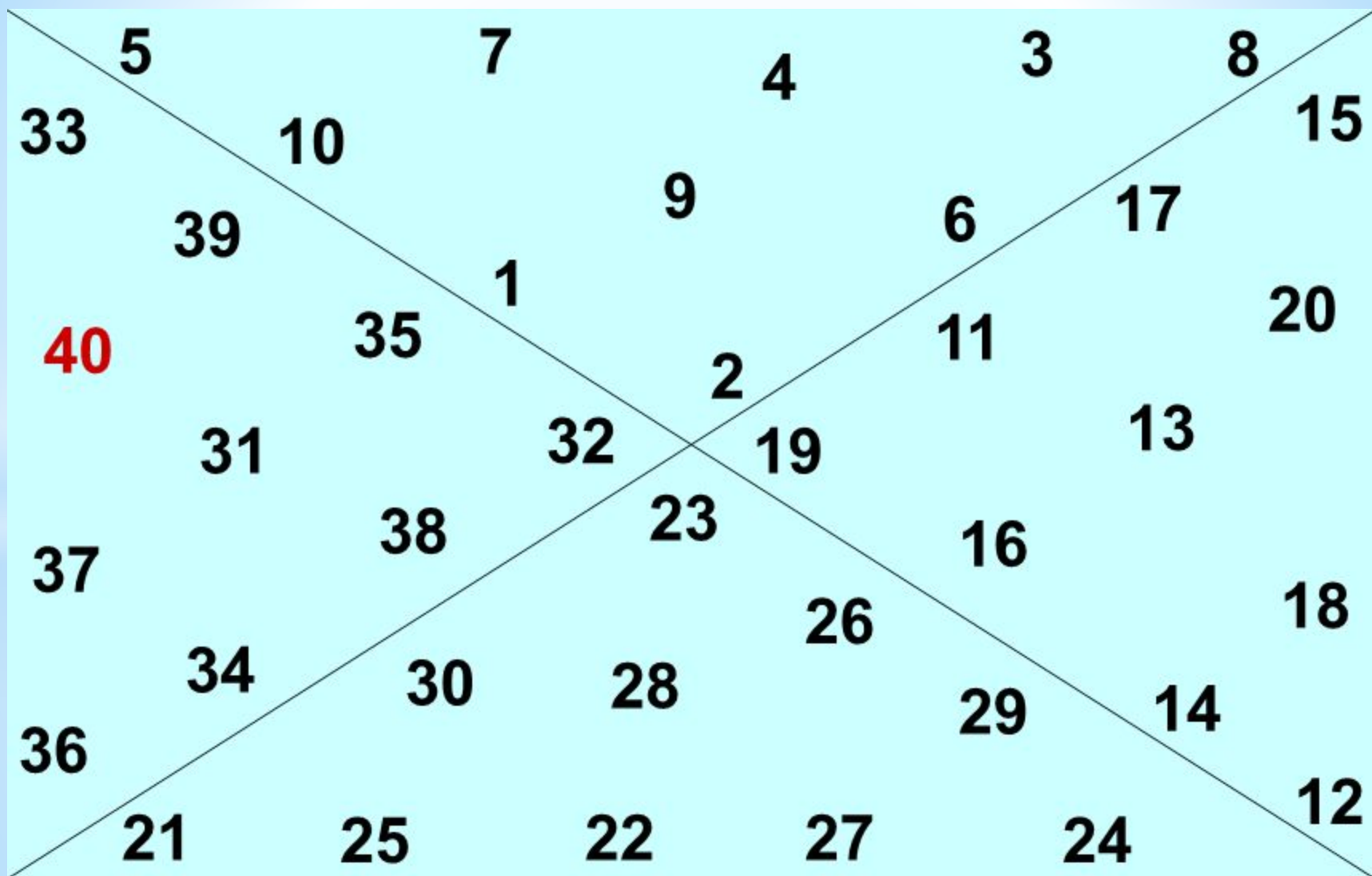
- * - актуализировать скрытый потенциал интеллектуальных способностей;
- * - обучить приемам по организации критического мышления, способности мыслить логично и креативно;
- * - развить память через расширение ее объёма, путем образования ассоциаций (связей);
- * - расширить возможности для развития зрительной памяти, концентрации внимания, наблюдательности;
- * - сформировать представление о скрытых возможностях интеллектуальных способностей.

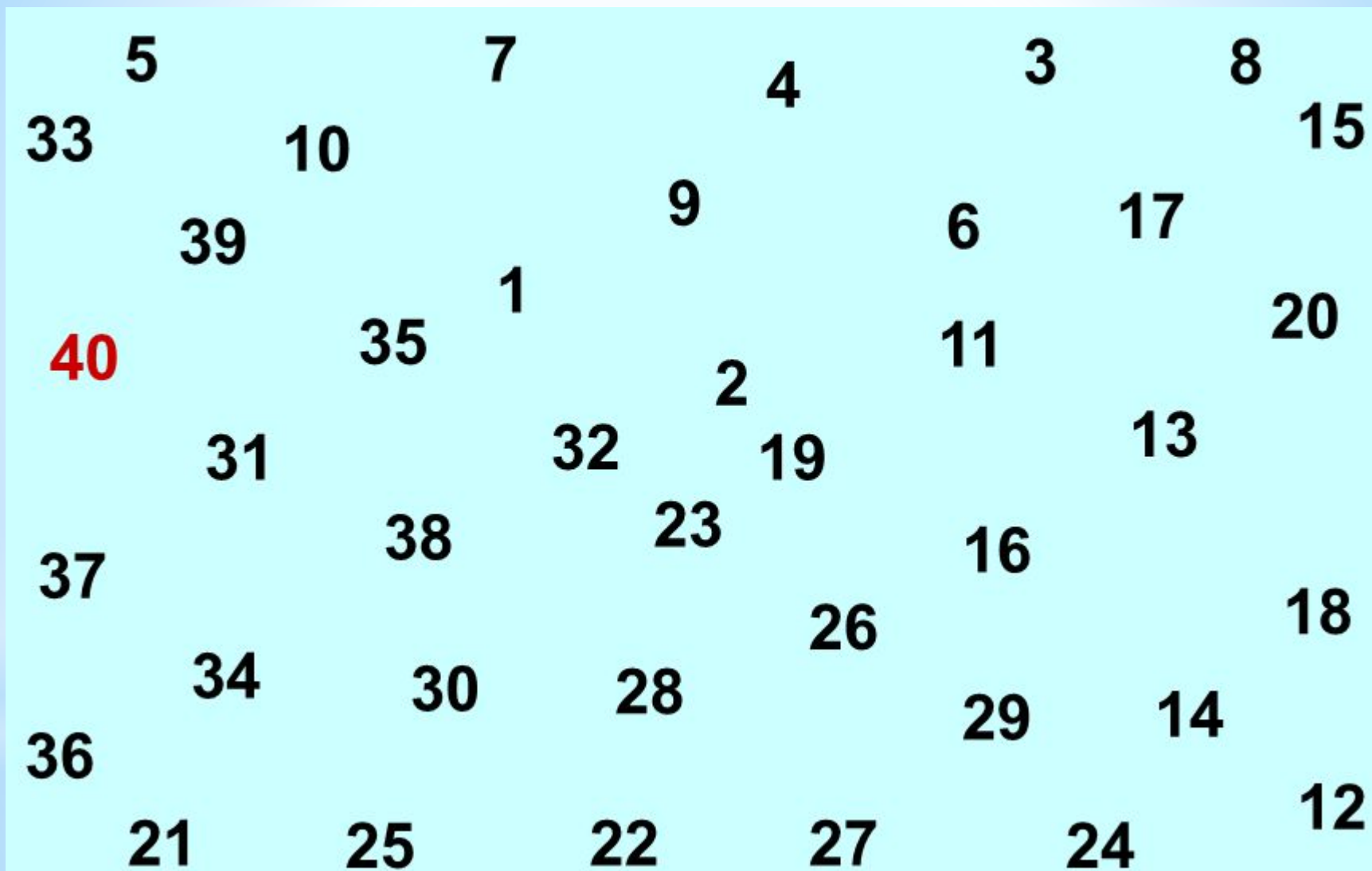
- * Таким образом, решение данных задач,
- * с одной стороны повысит ваше уважение к собственному интеллекту, к своим достижениям на интеллектуальном поприще,
- * а с другой стороны - будет способствовать расширению вашего мировоззрения, нахождению новых, полезных истин в самых разнообразных областях знания!

« Будьте внимательны к своим мыслям, развивайте их — ведь они начало ваших поступков». /Лао Цзы/

*Я ТАКАЯ ЖЕ КАК ОНА...







*Аналогия не доказательство

Аналогия - очень мощное оружие в руках настоящего интеллектуала. Она позволяет глубже понять изучаемый предмет или явление, критически отнестись к имеющимся знаниям и представлениям, увидеть тонкие взаимосвязи вещей.

Аналогия, конечно, как гласит древнее изречение, не доказательство, но средство поиска.

Для активизации этой мыслительной операции и предназначено данное упражнение.

Ведущий раздает участникам по три чистые карточки (желательно из плотной бумаги, картона). На карточках участники должны написать три понятия (из одного или нескольких слов).

На первой карточке надо написать что-то, что можно увидеть и потрогать.

На второй карточке - то, о чем можно прочитать в газете или на новостном сайте.

На третьей карточке - то, что можно использовать в своей работе или учебе. Эти понятия могут быть или какими-то предметами, или какими-то явлениями.

Участники **втайне** от других пишут свои понятия на карточках. После того, как все закончат придумывать и писать, ведущий собирает карточки и перемешивает их все вместе.

Далее ведущий случайным образом вытягивает по две карточки и оглашает их содержание. Задача участников - найти все возможные аналогии между этими двумя понятиями, установить в чем они похожи. Ведущий подсказывает, что самые интересные и забавные аналогии можно найти:

- по строению или структуре предмета, явления,
- по алгоритмам работы или особенностям поведения.

Упражнение в целом проводится в режиме мозгового штурма, то есть с минимумом критики. Однако, если какая-то аналогия слишком грубая, натянутая или даже неприличная, то ведущий может дать такой аналогии негативную оценку.

В конце можно провести небольшое обсуждение:

- **какие аналогии показались самыми забавными?**
- **можно ли как-то разбить аналогии по видам?**

Техника запоминания СПИСКОВ ИЗ СЛОВ

Для чего можно использовать технику

- * Список покупок;
- * Список вещей в поездку;
- * Порядок блоков в выступлении по ключевым словам;
- * Анекдоты, истории;
- * Информация на слух;
- * Идеи;
- * Показывать фокусы.

Мнемотехника

Запоминание списков

1. Запоминание опорного списка первого десятка по внешней схожести;
2. Запоминание опорного списка второго десятка по схожему звучанию;
3. Связка опорных слов, со списком, который нужно запомнить;

Опорный список по внешней схожести

1. Столб, фонарь
2. Лебедь
3. Ухо
4. Стул, флаг
5. Крючок
6. Вишня
7. Кочерга, клюшка
8. Женщина, гитара
9. Воздушный шарик
10. Гольф

Столб, фонарь

1



Лебедь

2



ухо

3



Стул

4



Крючок

5



Вишня

6



Кочерга, клюшка

7



Гитара, женщина

8



Шарик

9



Гольф

10



Опорный список

1. Столб, фонарь
2. Лебедь
3. Ухо
4. Стул, флаг
5. Крючок
6. Вишня
7. Кочерга, клюшка
8. Женщина, гитара
9. Воздушный шарик
10. Гольф

Список для запоминания

1. Шуба
2. Свекла
3. Циркуль
4. Собака
5. Велосипед
6. Солнце
7. Дом
8. Облако
9. Варенье
10. Гобелен

Связывание списка с опорными словами

1. Столб, фонарь
2. Лебедь
3. Ухо
4. Стул, флаг
5. Крючок
6. Вишня
7. Кочерга, клюшка
8. Женщина, гитара
9. Воздушный шарик
10. Гольф

1. Шуба
2. Свекла
3. Циркуль
4. Собака
5. Велосипед
6. Солнце
7. Дом
8. Облако
9. Варенье
10. Бабочка

*Критическое мышление

Метод шести шляп — это один из самых действенных приемов по организации мышления, разработанный английским писателем, психологом и специалистом в области творческого мышления Эдвардом де Боно. В своей книге «Шесть шляп мышления» / «Six Thinking Hats», де Боно описывает приемы помогающие структурировать как коллективную, так и личную умственную деятельность, сделать ее более продуктивной и понятной.

Метод шести шляп мышления позволяет развить:

- Гибкость ума;
- Креативность;
- Помогает преодолеть творческий кризис;
- Помогает правильно принять решение
- и более точно соотносить свой образ мыслей с поставленными целями и стоящими задачами.

Особенно хорошо он подходит для оценки необычных и инновационных идей, когда важно учесть любое мнение и рассмотреть ситуацию под разными плоскостями.

*СУТЬ МЕТОДА ДЕ БОНО



В основе метода Эдварда де Боно находится концепция параллельного мышления. Как правило, то или иное решение рождается в столкновении мнений, в дискуссии и полемике. При таком подходе предпочтение часто отдается отнюдь не самому лучшему из вариантов, а тому, который более успешно продвигался в полемике.

При параллельном мышлении (конструктивном по сути) разные подходы, мнения и идеи сосуществуют, а не противопоставляются и не сталкиваются лбами.

Шесть шляп мышления, в процессе решения практических задач, помогают справиться с тремя главными сложностями:

- **Эмоциями.** Вместо того чтобы думать над решением, мы часто ограничиваемся эмоциональной реакцией, предопределяющей наши дальнейшие действия.
- **Растерянностью.** Не зная, что делать и с чего начать мы испытываем неуверенность (особенно это проявляется либо в моменты, когда перед нами встает сложная многоуровневая задача, либо когда мы с чем-то сталкиваемся впервые).
- **Путаницей.** Когда, мы пытаемся удержать в голове большой массив информации, связанный с задачей, стараемся быть логичными, последовательными и креативно мыслящими, быть конструктивными, да еще и следим за тем чтобы окружающие нас люди (собеседники, коллеги, партнеры) были такими, обычно все это не приводит не к чему, кроме смятения и путаницы.

Метод 6 шляп мышления помогает преодолеть эти сложности путем разделения процесса мышления на шесть разных режимов, каждый из которых представлен в виде метафорической шляпы определенного цвета. Подобное деление делает мышление более сосредоточенным и устойчивым и учит нас оперировать различными его аспектами по очереди.

Метод 6 шляп для организации мышления



**Синяя шляпа.
Руководитель.**

Управляет всем этим процессом.
В начале работы определяет, что надо делать.
Координирует работу, собирает результаты, организывает, регламентирует.
В конце работы - фиксирует результаты, определяет задачи на будущее.



**Зеленая шляпа.
Креативщик.**

Какие есть альтернативы?
Какие новые идеи связаны с этим?
Как это ещё не реализовывали?
Что безумного можно с этим сделать?
Разрушать стереотипы, целенаправленно искать новые идеи.
Акцент на нетрадиционных и провокационных решениях.



**Красная шляпа.
Художник.**

Что мы переживаем по этому поводу?
Каковы наши догадки по этому поводу?
Что нам подсказывает интуиция?
Каковы наши ощущения, смутные предположения?
Акцент на интуицию и чувства. Никаких обоснований своих эмоций.



**Белая шляпа.
Ученый.**

Что мы об этом знаем?
Какая есть информация, цифры, исследования, данные, статистика?
Какой ещё информации нам не хватает?
Беспристрастная и объективная позиция. Вычленять рациональное зерно.
Акцент на изложении фактов. Никаких эмоций.



**Черная шляпа.
Критик.**

Что может пойти не так?
Почему это нельзя делать?
Все наши опасения.
Все подводные камни.
Акцент на критическое восприятие.



**Желтая шляпа.
Оптимист.**

Какие у этого положительные стороны?
Какие есть преимущества и достоинства?
Какие есть радужные перспективы?
Почему это надо сделать?
Акцент на плюсах.

Шесть думающих шляп

Белая шляпа мышления - это режим фокусировки внимания на всей информации, которой мы обладаем: факты и цифры. Также помимо тех данных, которыми мы располагаем, «надевая белую шляпу», важно сосредоточиться на возможно недостающей, дополнительной информации, и подумать о том, где ее раздобыть.

Красная шляпа - шляпа эмоций, чувств и интуиции. Не вдаваясь в подробности и рассуждения, на этом этапе высказываются все интуитивные догадки. Люди делятся эмоциями (страх, негодование, восхищение, радость и т.д.), возникающими при мысли о том или ином решении или предложении. Здесь также важно быть честным, как с самим собой, так и с окружающими (если идет открытое обсуждение).

Желтая шляпа позитивная. Надевая ее, мы думаем над предполагаемыми преимуществами, которое дает решение или несет предложение, размышляем над выгодой и перспективой определенной идеи. И даже если эта идея или решение на первый взгляд не сулят ни чего хорошего, важно проработать именно эту, оптимистическую сторону и попытаться выявить скрытые положительные ресурсы.



Черная шляпа полная противоположность желтой. В этой шляпе на ум должны идти исключительно критические оценки ситуации (идеи, решения и т.д.): проявите осторожность, обратите взгляд на возможные риски и тайные угрозы, на существенные и мнимые недостатки, включите режим поиска подводных камней и побудьте немного пессимистом.

Зеленая шляпа - шляпа творчества и креативности, поиска альтернатив и внесения изменений. Рассматривайте всевозможные вариации, генерируйте новые идеи, модифицируйте уже существующие и присматривайтесь к чужим наработкам, не брезгуйте нестандартными и провокационными подходами, ищите любую альтернативу.

Синяя шляпа - шестая шляпа мышления в отличие от пяти других предназначена для управления процессом реализации идеи и работы над решением задач, а не для оценки предложения и проработки его содержания. В частности, использование синей шляпы перед примеркой всех остальных это определения того, что предстоит сделать, т.е. формулирование целей, а в конце - подведение итогов и обсуждение пользы и эффективности метода 6 шляп.



Использование шести шляп мышления резонно при любой умственной работе, в любых областях и на самых различных уровнях. Например, в личном плане, это может быть написание делового письма, планирование важных дел, оценка чего-либо, решение проблемы выхода из сложной жизненной ситуации и т.д.

При работе в группе метод 6 шляп мышления можно рассматривать как разновидность метода мозгового штурма, также его можно использовать при разрешении споров и конфликтов, опять-таки при планировании и оценке, или применять его как часть программы обучения.

Кстати говоря, многие международные корпорации, такие как British Airways, IBM, Pepsico, DuPont и многие другие, давно взяли на вооружение этот метод.

МЫСЛЕГОЛИКИ

Ведущий рассказывает участникам в круг. Предлагает поиграть в ролевую игру. Будто все присутствующие здесь - "мыслеголики", которые страдают от этого "мыслеголизма" и хотят избавиться от него, вступив в "Общество анонимных мыслеголиков". Характер "страданий" может быть разный: кто-то страдает от того, что умнее всех окружающих, кто-то от изобилия умных мыслей, которые мешают жить, кто-то еще по какой-то причине.

Участники должны по очереди вставать и говорить примерно следующее:
- Всем привет. Меня зовут Петрович, но это не мое настоящее имя. Настоящее мое имя слишком известно. Я мыслеголик и страдаю от мыслеголизма уже много лет. Страдаю, потому что...

Выслушав очередного участника, другие должны дать ему какой-нибудь "добрый совет". Кто-то, может быть, сразу поделится своим жизненным опытом.

В процессе выполнения упражнения важно поддерживать атмосферу остроумия. В конце происходит опрос участников. Спрашивается, хотят ли они - уже на полном серьезе - так или иначе прокомментировать ролевую игру, свои слова или слова других участников. Возможно, кто-то захочет выспросить подлинное мнение другого участника по тому или иному вопросу.