МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ



**Критичне мислення**

Підсумковий контроль

для здобувачів фахової передвищої освіти

освітньо-професійної програми «Менеджмент»

галузь знань 07 Управління та адміністрування

спеціальності 073 Менеджмент

денної форми навчання

Луцьк 2023

**ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВИНОСЯТЬСЯ НА ЗАЛІК**

1. Критичне мислення і основні формально-логічні закони.
2. Засади критичного мислення.
3. Переваги людини, яка мислить критично.
4. Історія становлення поняття критичного мислення.
5. Критичне мислення та логічні операції над поняттями.
6. Логічна структура поняття.
7. Види понять.
8. Логічні відношення між поняттями.
9. Обмеження та узагальнення та правила поділу поняття.
10. Поняття аналізу.
11. Поділ процесу на прості дії.
12. Аналіз об’єктів з різних концептуальних поглядів.
13. Поняття синтезу. Способи синтезування.
14. Критичне мислення підприємця і логічні характеристики судження.
15. Логічна структура судження.
16. Види суджень.
17. Класифікація категоричних суджень.
18. Логічні відношення між категоричними та вкладними судженнями.
19. Види інформації.
20. Шляхи надходження інформації.
21. Оцінка достовірності, значимості та актуальності інформації.
22. Опрацювання інформації.
23. Факти і думки.
24. Критичне мислення та теорія умовиводу.
25. Загальна характеристика умовиводу.
26. Умовиводи логіки суджень.
27. Недедуктивні умовиводи.
28. Індуктивні умовиводи.
29. Метафори та аналогія.
30. Невизначеність та двозначність.
31. Ефективне спілкування.
32. Мистецтво переконувати.
33. Дискусія та дебати.
34. Визначення аргументації.
35. Співвідношення аргументації та логічного обґрунтування знання.
36. Спростування та його види.
37. Види аргументації.
38. Раціональна та нераціональна суперечка
39. Види аргументів.
40. Спростування та контраргументація.
41. Маніпуляції та захист від маніпуляцій.
42. Раціональне та нераціональне мислення.

**Приклади різнорівневих завдань**

**Достатній рівень**

**Практичний кейс**

На етикетці товару є напис «Без ГМО». Який висновок буде найбільш коректним?

Вибрати відповідь і обгрунтувати свій вибір:

* Товар безпечний для вжитку
* Цей конкретний товар не містить ГМО
* Товар, де цього напису немає, ГМО містить
* Виробник обманює

**Творче завдання**

Використовуючи метод 6 капелюхів проаналізувати доцільність вивчення дисципліни «Критичне мислення»

Капелюх певного кольору передбачає включення відповідного режиму мислення, якому має слідувати учень чи команда в момент аргументації своєї позиції у процесі дискусійної гри:

* **Білий** – фокусування уваги на інформації (аналіз відомих фактів та цифр, а також оцінка того, яких відомостей не вистачає та з яких джерел їх можна отримати).
* **Жовтий** – дослідження можливих успіхів, пошук переваг та оптимістичний прогноз події/ідеї/ситуації, яка розглядається.
* **Чорний** – оцінка ситуації з точки зору наявності недоліків, ризиків та загроз її розвитку.
* **Червоний** – увага до емоцій, відчуттів та інтуїції. Не вдаючись у подробиці та міркування, на цьому етапі висловлюються всі інтуїтивні здогадки.
* **Зелений** – пошук альтернатив, генерація ідей, модифікація вже наявних напрацювань.
* **Синій** – управління процесом дискусії, підбиття підсумків і обговорення користі та ефективності методу в конкретних умовах.

**Середній рівень**

**Практичний кейс**

Ви знайшли тест на критичне мислення в якомусь онлайнмедіа, і він показав ідеальний результат. Що це означає?

Вибрати відповідь і обгрунтувати свій вибір:

* Я володію навичками критичного мислення і вмію їх використовувати, відрізняючи факти від маніпуляції
* Та ні, це розважальний тест
* Пошукаю інший тест і звірю результати, тоді робитиму висновки
* Звернусь до фахівця і попрошу кваліфікованої допомоги при виборі тесту на критичне мислення

**Творче завдання**

Мета: напрацювати рекомендації з прийняття управлінських рішень для керівників різних типів темпераменту

Розглядаючи феномени впливу особистісних якостей керівника на процес розробки управлінського рішення, слід урахувати склад та різний ступінь прояву окремих особистісних якостей. Темперамент керівника має специфічний вплив на якість управлінських рішень. По темпераменту виділяють такі типи менеджерів:

1. Холеричний тип. Характеризується швидкістю, оперативністю та індивідуалізмом під час розробки управлінського рішення. Рішення часом мають спонтанний характер, характеризуються високим рівнем ризику, рішучістю і безкомпромісністю.

2. Сангвінічний тип. Характеризується швидкістю, оперативністю і колективним обговоренням ключових проблем у розробці управлінського рішення.

3. Флегматичний тип. Характеризується бажанням отримати великий (надлишок) обсяг інформації та думок щодо проблеми. Рішення характеризуються високим рівнем безпеки і обдуманості.

 4. Меланхолійний тип. Характеризується високою відповідальністю щодо розробки управлінського рішення. Рішення, прийняте меланхоліком, відрізняється детальною опрацьованістю і реальністю виконання. Меланхоліки приймають ефективні рішення в галузі стратегічного планування, конструювання тощо. Робота в напружених ситуаціях їм протипоказана.

**Високий рівень**

**Практичний кейс**

Представте покрокову інструкцію як розпізнати як розпізнати фейк?

**Творче завдання**

За допомогою різних методів переконайте викладача, що ви заслуговуєте на високий рівень.

Перелік методів:

***Метод перелицьовування***, який полягає у поступовому підведенні партнера по діловій бесіді до висновків, протилежних його попереднім міркуванням чи поглядам, шляхом поетапного відслідковування процедури можливого розв’язання проблеми разом з ним.

***Метод “Салямі”***полягає в тім, що поступове підведення співбесідника до повної згоди з вами досягається шляхом отримання від нього згоди спочатку в головному, а вже потім і в необхідних для повної домовленості деталях.

***Метод розчленовування***виявляється достатньо ефективним завдяки розподілу аргументів співбесідника на невірні, сумнівні та хибні або помилкові з наступним доведенням повної безпідставності його загальної позиції.

***Метод позитивних відповідей*** полягає у тім, що структура вашої бесіди має бути побудована таким чином, щоб співрозмовник на перші ваші запитання відповідав “Так,…, так”. Після цього психологічно йому значно легше буде погодитися з вами, ніж висловити свої заперечення стосовно більш суттєвих питань.