|  |  |
| --- | --- |
| Навыки | Что характеризует |
| Базовые коммуникации | - уметь понимать цели каждой коммуникации (и свою, и собеседника)  - Внимательно и с интересом относитесь к собеседнику  - уметь структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению  - опираться в общении на свои интересы и интересы собеседника  - регулировать свои невербальные проявления во время коммуникации, понимать невербальную обратную связь собеседника и менять стратегию общения в зависимости от полученной информации  - адаптировать стиль общения под уровень собеседника  - во время общения удерживать зрительный контакт с собеседником  - заинтересовывать собеседников и вовлекать в обсуждение предлагаемой темы  - строить беседу по принципу диалога: задавать вопросы, слушать собеседника, комментировать.  - эффективно применять приемы активного слушания  - четко и по делу формулировать ответы на вопросы собеседников |
| Убеждения и аргументации | 1. Умение понимать и формировать свою позицию по теме, осознавать свою точку зрения. У любого вопроса есть разные аспекты, в начале мы видим одну грань, а если задуматься, то можно рассмотреть с разных сторон и сформировать, если не уникальный, то просто «свой» взгляд. В общем-то, полезный навык – думать, анализировать, рефлексировать. 2. Внутреннее разрешение говорить, чувствовать право говорить, уверенность в том, что Ваше мнение ценно и достойно быть озвученным. Это особенно важно, поскольку часто мы находимся в среде, где люди не то, чтобы не спрашивают наше мнение или приглашают высказаться, у них чаще нет интереса к Вашему мнению либо сильное желание высказаться самим. Поэтому важно уметь начать разговор и уже в процессе привлекать интерес к себе и сообщению. Это можно отнести и к ответу насчёт харизмы: когда человек чувствует свою ценность, он уверенно это транслирует. 3. Форма сообщения. Это указывает на то, насколько человек умеет излагать свои мысли: удобно по структуре для восприятия, логически корректно, достаточно, убедительно. Это связано с приёмами логики и риторики. 4. Гибкость и чувствительность в коммуникации. Способность замечать реакции слушателей, реагировать на уловки, умение выбирать подходящий способ общения, в том числе умение отвечать на вопросы аудитории. 5. Кругозор. Широкий кругозор человека позволяет сделать его аргументацию выразительнее по форме и точнее по содержанию, более чётко сформулировать позицию говорящего. Эрудированность позволяет сделать доказательства более интересными и убедительными. Так, опора в аргументации на подобные примеры из истории, проведение аналогий из разных сфер жизни создают впечатление широты взгляда, высокого уровня экспертного уровня выступающего. Без широкого кругозора и осведомлённости подобного достичь затруднительно. |
| Работы с информацией и принятия решений | * Проявляет достаточное внимание к деталям * Упрощает информацию для ясности понимания и представления * Устанавливает точность и актуальность информации * Ориентируется в массиве неструктурированной информации, вычленяя наиболее значимое * Умеет визуализировать и представлять результаты работы с информацией в наиболее понятном формате * Владеет цифровыми средствами обработки больших массивов неструктурированной информации * Структурирует имеющуюся информацию * Собирает информацию из различных источников и сопоставляет все полученные данные * При решении проблем/задач определяет пробелы в информации и умеет их восполнять * Навык видения максимального количества возможных вариантов решений * Навык расстановки приоритетов (определения целевой функции) для каждой конкретной ситуации * Навык выбора одного решения среди всего их множества |
| Публичных выступлений и презентаций | - умение планироватьсодержание и структуру выступления с учетом социокультурных норм построения публичных выступлений (например, выбирать и формулировать актуальные для аудитории темы выступления; осуществлять подбор материала и форму выступления по заданной теме; создавать доклады, отвечающие требованиям связности, логичности, аргументированности, выразительности, содержательности, адресованности, краткости, убедительности, соблюдения контакта с собеседником).  - умение осуществлять эффективную коммуникацию на всех этапах публичного выступления, учитывая стереотипы вербального и невербального поведения целевой аудитории (например, грамматически, лексически и стилистически грамотно продуцировать выступления; эффективно использовать изобразительно-выразительные средства – метафору, риторические вопросы, аллегорию, гиперболу и т.д.; применять релевантные художественные средства  оформления выступления – цитаты, анекдоты, стихотворения; варьировать тон голоса и выбирать  правильный темп речи; контролировать свое неречевое поведение в процессе проведения выступления,  т.е. использовать правильную жестикуляцию, зрительный контакт с аудиторией для акцентирования  внимания слушателей, создания дружественной атмосферы и т.д.);  - умение использовать формулы традиционного речевого этикета (например, стимулировать аудиторию к постановке вопросов и прояснению сложных моментов; задавать вопросы и давать необходимые пояснения для предотвращения коммуникативных сбоев; поддерживать и вежливо оканчивать речевое взаимодействие с аудиторией);  - умение оформлять презентации с учетом возможностей Power Point. |
| Проектного мышления | - Поэтапное планирование  - Делегирование задач  - Прогнозирование идеального образа будущего  - Расчет рисков  - Гибкость действий |