

Навыки	Что характеризует
Базовые коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• уметь понимать цели каждой коммуникации (и свою, и собеседника)</li> <li>• Внимательно и с интересом относитесь к собеседнику</li> <li>• уметь структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению</li> <li>• опираться в общении на свои интересы и интересы собеседника</li> <li>• регулировать свои невербальные проявления во время коммуникации, понимать невербальную обратную связь собеседника и менять стратегию общения в зависимости от полученной информации</li> <li>• адаптировать стиль общения под уровень собеседника</li> <li>• во время общения удерживать зрительный контакт с собеседником</li> <li>• заинтересовывать собеседников и вовлекать в обсуждение предлагаемой темы</li> <li>• строить беседу по принципу диалога: задавать вопросы, слушать собеседника, комментировать.</li> <li>• эффективно применять приемы активного слушания</li> <li>• четко и по делу формулировать ответы на вопросы собеседников</li> </ul>
Убеждения и аргументации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффективно добивайтесь поставленных целей в спорных вопросах, при этом сохраняя и укрепляя отношения с собеседниками</li> <li>• Осмысляйте точки зрения собеседников и адекватно на них реагируйте</li> <li>• Достигайте своих целей, принимая во внимание цели оппонентов</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выбирайте оптимальную стратегию поведения при споре, максимально направленную на достижение ваших целей</li> <li>• Внушайте уверенность в значимости своих аргументов</li> <li>• Используйте при аргументации референтные ресурсы</li> <li>• Раскрывайте суть проблемы и эффективно презентуйте предлагаемые решения</li> <li>• Приводите общение к компромиссным или взаимовыгодным решениям и вырабатывайте беспроблемные методы достижения согласия</li> </ul>
Работы с информацией и принятия решений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Принимайте своевременные и оптимальные решения на основании проведенной аналитической работы</li> <li>• Выделяйте объективные критерии, которым должно удовлетворять решение</li> <li>• Соберите необходимую информацию о проблеме. Используйте для этого несколько разных достоверных источников</li> <li>• Определяйте, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации</li> <li>• Систематизируйте собранную информацию, эффективно представляете ее в виде графиков, диаграмм, схем. Качественно анализируете собранную информацию и выделяете все факторы, влияющие на проблему.</li> <li>• Расставляете приоритеты, определяете, какие факторы являются наиболее значимыми, а какими можно пренебречь</li> <li>• Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений.</li> <li>• После окончательного принятия решения и его внедрения, анализируете его последствия – насколько удачным оказалось решение, все ли</li> </ul>

	<p>значимые факторы были учтены, что необходимо было сделать иначе или изменить в перспективе.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Умеете рассматривать и оценивать ситуацию, проблемы, риски и решения с разных позиций и уровней восприятия. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффективно выстраиваете причинно-следственную связь.</li> </ul> </li> <li>• В стрессовых и цейтнот ситуациях принимаете решения на основании имеющихся данных и фактов, а не только эмоций.</li> </ul>
<p>Публичных выступлений и презентаций</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Четко определяете структуру и логику выступления.</li> <li>• Структура вашего выступления всегда соответствует целям выступления.</li> <li>• Слушателям всегда понятна суть ваших тезисов. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Есть логическая связь между блоками выступления.</li> </ul> </li> <li>• В конце презентации легко восстановить её общую структуру по памяти.</li> <li>• Есть самый главный и запоминаемый месседж вашего выступления.</li> <li>• Эффективно используете мимику и зрительный контакт.</li> <li>• Мимика подвижная, отражающая ваши эмоции.</li> <li>• Спокойно переводите взгляд с одного слушателя на другого, смотрите в глаза, а не выше или ниже.</li> <li>• Показываете дружелюбие и открытость во взгляде и выражении лица. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Адекватно используете жестикуляцию.</li> </ul> </li> <li>• Жесты законченные, открытые, на уровне груди и выше.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Легко подчеркиваете слова и фразы с помощью жестов.</li> <li>• Жесты комфортные: не торопливые, не агрессивные, не избыточные.</li> <li>• Жесты отражают вашу вербальную составляющую (то, что вы говорите).</li> <li>• Для вовлечения слушателей используете голос.</li> <li>• Вас всегда хорошо слышно, при этом громкость меняется для значимых фраз.</li> <li>• Изменяете темп речи для создания нужного эффекта, используете паузы.</li> <li>• Легко и естественно передаёте эмоции с помощью разнообразных интонаций.</li> <li>• Демонстрируете уверенное состояние.</li> <li>• Размеренное, спокойное дыхание (не сбивчивое). <ul style="list-style-type: none"> <li>• Устойчивые, масштабные, законченные движения в адекватном ритме. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Демонстрирует обаяние. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поза и осанка: Поза открытая, устойчивая. Осанка прямая, плечи развернуты, без напряжения. Руки вдоль тела или задействованы в жестикуляции.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Нет дефектов речи, нет слов-паразитов.</li> <li>• Слова произносятся полностью, нет эффекта «проглатывания».</li> <li>• Короткие, простые для понимания предложения.</li> </ul>
Проектного мышления	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Учитываете интересы всех заинтересованных в проекте лиц, определение ключевых факторов для дальнейшего планирования проекта.</li> <li>• Формируете ключевые требования к результатам и работам проекта и их умеете согласовать с</li> </ul>

	<p>заказчиком, создаете структурированное и упорядоченное техническое задание.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Планируете работы по проекту в соответствии с приоритетами, используя сетевой график, диаграмму Ганта и прочие инструменты.</li> <li>• Предварительно выявляете возможные риски и способы их минимизации</li> <li>• Подбираете команду проекта в соответствии с требованиями проекта и распределение работ внутри команды.</li> <li>• Выстраиваете эффективную коммуникацию с заинтересованными в проекте лицами.</li> <li>• Представляете результаты проекта заказчику и анализ итогов проекта.</li> </ul>
--	---