|  |  |
| --- | --- |
| **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 | * Умение понимать и формировать свою позицию по теме, осознавать свою точку зрения. Думать, анализировать, рефлексировать. * 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. * 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. * 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. |
| работы с информацией и принятия решений | * Не спешить с принятием решений, если есть возможность * Уметь искать достоверную информацию * Всегда проверять имеющуюся информацию на достоверность * Делиться проверенной информацией с другими * Практиковаться в создании разнородных презентаций |
| публичных выступлений и презентаций | * Не выступать если не понимаешь цель выступления * проверять содержание будущего выступления * перед выступлением, просить оценить незаинтересованное лицо оценить ваше выступление * не перегружать презентацию контентом |
| проектного мышления | * Частая расстановка, оценка и актуализация приоритетов реализации проектов * Придерживаться запланированного графика * Развивать обширные неформальные сети как внутри проекта, так и за его пределами для решения возникающих проблем * брать на себя разные роли и обязанности * способность выявлять, анализировать и решать проблемы проекта |