Лабораторна робота 1. Мадей Андрій. 401

Завдання 1. Оцінити себе по шкалі від 1 до 10 відповідно до наступних базових топ-10 навичок

https://artemnesterenko.com/koleso/



Завдання 2. До кожної із 10 навички написати від 3 до 5 пунктів, які її характеризують.

Комплексне вирішення проблем (вміння бачити суть проблеми, здатність розбиратися із причинами ситуації, вміння розкласти складну проблему на частини)

Критичне мислення (вміння аналізувати, ставити запитання, робити свідомий вибір)

Креативність (породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко вирішувати проблемні ситуації)

Уміння керувати людьми (уміння виступати публічно, здатність вивчати людей, розуміння людської натури)

Взаємодія з людьми (спонукання до співпраці, подолання бар’єрів, взаємопорозуміння)

Емоційний інтелект (здатність усвідомлювати свої емоції, уміння зберігати емоційний баланс, вміння розуміти оточуючих)

Уміння аналізувати і приймати рішення (рефлексивність (самоаналіз), спостережливість, вміння обґрунтовувати свою точку зору)

Клієнтоорієнтованість (виконання обов’язків, повага до клієнта, уміння випереджати очікування клієнта)

Ведення переговорів (прагнення йти на компроміс, тверда позиція, контроль над емоціями і жестами)

Гнучкість мислення (адаптація, вміння вислухати, холодна логіка)

Завдання 3. Поруч із кожною із 10 навичкою написати 3 дії, які дозволять підняти її рівень на 2 пункти.

Комплексне вирішення проблем (аналіз з різних сторін, робота в колективі)

Критичне мислення (перевірка інформації, саморозвиток)

Креативність (черпати натхнення з улюбленого, не стримувати фантазію)

Уміння керувати людьми (ставитись як до рівних, індивідуальний підхід)

Взаємодія з людьми (збільшення спілкування, розширення кола спілкування)

Емоційний інтелект (прийняття емоцій, дослідження літератури або інших медіа)

Уміння аналізувати і приймати рішення (практика, поради психолога)

Клієнтоорієнтованість (дослідження професійних матеріалів, вивчення клієнта)

Ведення переговорів (зменшити максималізм до нуля, чітка позиція щодо своїх позицій)

Гнучкість мислення (вивчення нового, постійно ставити собі запитання «що, якщо?»)

Завдання 4. Проаналізувати та виділити найважливіші гнучкі навички для тих, хто працює в сфері IT.

Уміння аналізувати і приймати рішення

Взаємодія з людьми

Клієнтоорієнтованість

Ведення переговорів

Комплексне вирішення проблем

Завдання 5. Скласти свій персональний план зростання із 5 груп, виділивши критично важливі навички для подальшого зростання:

0.Комунікація (професійні та особисті)

1.Управління собою (професійні та особисті)

2.Навички ефективного мислення (професійні та особисті)

3.Управлінські навички (професійні та особисті)

4.Підприємницькі навички (професійні та особисті)

Комунікація (база):

|  |  |
| --- | --- |
| Професійні | Особисті |
| * Самопрезентація * Проведення презентацій * Ведення переговорів * Вміння слухати * Ділове письмо * Знання офісних програм (текст, таблиці, презентації) * Базові навички продажів * Клієнтоорієнтованість * Переконання і аргументація - знання * Звичка - 100% відповідальність за результат * Нетворкінг: побудова та підтримка бізнес-відносин * Правильна мотивація * Навик вчитися у кращих * Рішучість - «не тягніть кота за хвіст» * Не думай, а дій | * Ентузіазм * Пошук власної філософії * Пошук свого покликання * Жага поліпшення власного світу * Стресостійкість      * Повага * Порядність і репутація * Впевненість в собі * Емоції - іскор, позитив, оптимізм * Цікавість. Жага знань * формування звичок      * Виходити (розширяти) із зони комфорту, Руйнувати стереотипи * Не плакати над помилками * Використовуйте зворотний зв'язок * Навик відсікти зайве * Не заздри оточуючим * Вміння сказати ні      * Саморозвиток, комунікація та оточення! * Управління власним розвитком * Навик відпочивати і заповнювати свої фізичні і енергетичні ресурси! * Звичка - порівнювати себе з собою, а не з іншими! * Особистісний ріст - особистий бренд! * Внутрішня сила, характер! |

Управління собою (self-менеджмент):

|  |  |
| --- | --- |
| Професійні | Особисті |
| * Планування і цілепокладання * Тайм менеджмент * Планування - організація - реалізація * Звичка - систематизувати, структурувати і аналізувати інформацію * Навик пошуку і фільтрації інформації      * Здатність приносити рішення! * Комплексне вирішення проблем * Спрямованість на результат | * Здоровий спосіб життя * Вміння просити * Енергія / Ентузіазм / Ініціативність / Наполегливість |

Навички ефективного мислення:

|  |  |
| --- | --- |
| Професійні | Особисті |
| * Системне мислення * Креативне мислення * структурний мислення * Логічне мислення * проектне мислення * інноваційне мислення * Тактичне і стратегічне мислення * Пошук і аналіз інформації * Вироблення і прийняття рішень * Навик виявляти сильні і слабкі сторони | * Управління емоціями * Гнучкість * Командна робота |

Управлінські навички:

|  |  |
| --- | --- |
| Професійні | Особисті |
| * Правильна постановка мети і планування * Постановка завдань співробітникам * Навик делегувати з розумом * управління виконанням * Контроль реалізації завдань      * Публічні виступи * Подача зворотного зв'язку * ведення нарад * Навик наймати ефективних людей * Наставництво (розвиток співробітників) - менторинг, коучинг * Здатність до навчання нових співробітників * Управління проектами * Управління змінами | * Іноземні мови * Керівництво та лідерство * Уміння бачити всю картину цілком * Наполегливість * Уміння використовувати минулий досвід * Рефлексія        * Етика * Чесність - відкритість * Здатність зняти стрес! * Вміння програвати! |

Підприємницькі навички:

|  |  |
| --- | --- |
| Професійні | Особисті |
| * Бізнес планування * Фінансове моделювання * Розуміння маркетингових процесів * Навички просування бізнесу та управління репутацією | * Швидкість мислення * Вміння ризикувати * Відсутність страху * Знання! * Відповідальність! |