**Звіт**

**Студентки 401 групи**

**Дем’ян Анастасії**

**Лабораторна робота №1**

**Базові м’які навички. Важливість навичок soft skills для успішної кар'єри в IT-сфері**

**Мета:** Провести самооцінку з точки зору топ 10 м’яких навичок та скласти план свого розвитку компетенцій по 5 напрямкам.

**Завдання**

1. Оцінити себе по шкалі від 1 до 10 відповідно до наступних базових топ-10 навичок: *комплексне вирішення проблем, критичне мислення, креативність, уміння керувати людьми, взаємодія з людьми, емоційний інтелект, уміння аналізувати і приймати рішення, клієнтоорієнтованість, ведення переговорів, гнучкість мислення*.
2. До кожної із 10 навички написати від 3 до 5 пунктів, які її характеризують.
3. Поруч із кожною із 10 навичкою написати 3 дії, які дозволять підняти її рівень на 2 пункти.
4. Проаналізувати та виділити найважливіші гнучкі навички для тих, хто працює в сфері IT.
5. Скласти свій персональний план зростання із 5 груп, виділивши критично важливі навички для подальшого зростання:
   * **Комунікація** (професійні та особисті)
   * **Управління собою** (професійні та особисті)
   * **Навички ефективного мислення** (професійні та особисті)
   * **Управлінські навички** (професійні та особисті)
   * **Підприємницькі навички** (професійні та особисті)

**Хід роботи**

* + - 1. ***Оцінити себе по шкалі від 1 до 10 відповідно до наступних базових топ-10 навичок:*** *комплексне вирішення проблем, критичне мислення, креативність, уміння керувати людьми, взаємодія з людьми, емоційний інтелект, уміння аналізувати і приймати рішення, клієнтоорієнтованість, ведення переговорів, гнучкість мислення*.



* + - 1. ***До кожної із 10 навички написати від 3 до 5 пунктів, які її характеризують***

*Комплексне вирішення проблем:*

1. Уміння точно сказати, чи дійсно те, що ми вважаємо проблемою, нею є
2. Глибокий аналіз причинно-наслідкових зв'язків, пов’язаних з проблемою та вміння запобігти рецидивам
3. Орієнтація на результат, а не на швидкість вирішення проблеми
4. Вирішення не «симптомів», а причин виникнення проблеми

*Критичне мислення:*

1. Здатність пріоритизувати, глибоко розуміти та виражати сенс та значимість різноманітних вражень, ситуацій, подій, даних і суджень
2. Вміння давати суб’єктивну, а не об’єктивну оцінку
3. Чітке, безпристрасне резюмування ідей, ситуацій та проблем
4. Оцінка надійності джерела отриманої інформації та аналіз її альтернативних інтерпретацій
5. Здатність аргументувати будь-яке своє судження та легко відновити шлях їх формулювання (саморегулювання)

*Креативність:*

1. Унікальність, «іншість», не типовість суджень і поглядів
2. Уміння виділити голову ідею, думку, ціль та чітко подати її засобами комунікації без використання штампів, запатентованих популярних ідей і кліше
3. Вибір неочевидних рішень, простих, але геніальних
4. Задіяння фантазії і емоційного інтелекту в процесі вирішення задач та створенні чогось нового

*Уміння керувати людьми:*

1. Лідерство на основі довіри та співробітництва
2. Інтуїтивне відчуття «популярних» рішень, больових точок, мотивації
3. Високий рівень комунікації, широкий нетворкінг, здатність створювати та підтримувати одночасно багато зв’язків
4. Володіння комплексним вирішенням проблем та критичним мисленням
5. Уміння правильно та доцільно організувати частини системи, а також чітке бачення її структури

*Взаємодія з людьми:*

1. Високий ступінь емоційного інтелекту
2. Вміння слухати
3. Здатність не тільки утворювати, а й підтримувати зв’язки
4. Базові навички продажі, переконання, ведення переговорів
5. Надання фідбеку

*Емоційний інтелект:*

1. Здатність розпізнавати емоції та правильно на них реагувати
2. Вміння відрізнити реальні факти від своїх відчуттів
3. Критичний аналіз власного стану, його контроль, а не подавлення
4. Використання знання про свої та чужі емоції для міжособистісного спілкування

*Уміння аналізувати і приймати рішення*:

1. Здатність відсікти зайве, пріоритезувати рішення за наслідками його прийняття
2. Критичне мислення
3. Уміння на базі схожих ситуацій зробити відповідні висновки та вибрати найкраще з допустимих рішень
4. У випадку наявності надлишковості вірогідних рішень, бути готовим нести відповідальність за вибір одного

*Клієнтоорієнтованість*:

1. Відмінні навички комунікації
2. Базові навички у сфері продаж
3. Інтуїтивне відчуття трендів, настроїв мас (клієнт визначає бізнес)
4. Емпатія та глибоке розуміння реальності клієнтів
5. Піклування і бажання допомогти клієнту

*Ведення переговорів*:

1. Уміння слухати
2. Здатність знайти компроміс
3. Можливість розпізнати тип переговорів, пріоритезувати цілі переговорів
4. Своєчасний збір та аналіз даних про сторону, з якою будуть вестися переговори, аналіз прийнятих нею рішень, її пріоритетів
5. Відмінне критичне мислення

*Гнучкість мислення:*

1. Поєднання креативності та критичного мислення
2. Здатність бути багатозадачним
3. Високий рівень рефлексії, самоаналізу, саморегуляції, що дозволяє швидко виявляти стереотипи, обмежуючі мислення
4. Вміння поставити під сумнів власні принципи і переконання
   * + 1. ***Поруч із кожною із 10 навичкою написати 3 дії, які дозволять підняти її рівень на 2 пункти***

*Комплексне вирішення проблем:*

1. Збір інформації про проблему: чому вона з’явилася, як давно існує та на що впливає?
2. Виявлення можливих причинних факторів, умов та супутніх проблем;
3. Визначення ризиків можливого рішення проблеми, детальне обдумування його імплементації, а також запобігання повторному загостренню.

*Критичне мислення:*

1. Проводити глибокий аналіз будь-якої теми, проблеми чи задачі, що потрапляють у руки
2. Відсікати емоції, розглядаючи ситуацію суб’єктивно, з огляду на реальні факти, а не реакцію тіла
3. Ставити під сумнів власні упередження та судження

*Креативність:*

1. Почати звичні речі робити по-новому. Відкидати всі елементарні рішення, які приходять в голову в першу чергу
2. Розробка нових методів отримання уже відомих комбінацій
3. Розвиток здатності різносторонньо дивитися на всі можливі вже раніше прийняті рішення

*Уміння керувати людьми:*

1. Просити фідбек у людей, якими ти делегуєш, та критично дивитися на отримані відгуки
2. Проводити мітинги, не обмежуючись самопрезентацією
3. Детально вивчити систему і структуру реальності, в якій делегуєш людьми, тобто глибоко усвідомлювати процеси, з якими стикається команда

*Взаємодія з людьми:*

1. Розвивати емоційний інтелект
2. Не тільки утворювати, але й підтримувати зв'язки
3. Старатися більше слухати, ніж говорити

*Емоційний інтелект:*

1. Спробувати саморегулювати власний емоційний стан, займатися саморефлексією
2. Уважніше придивлятися до чужих емоцій, реагувати на них спокійно, старатися виявити емпатію
3. Навчитися самомотивації

*Уміння аналізувати і приймати рішення:*

1. Не приймати рішення на «гарячу голову», дивитися на ситуацію критично
2. Відкидати надлишкові варіанти, правильно розставляючи пріоритети
3. Не боятися нести відповідальність за прийняте рішення

*Клієнтоорієнтованість:*

1. Намагатися допомогти клієнту щиро, рухатись до того, щоб приємно здивувати його
2. Ставити себе на місце клієнта, поглиблюватись у його «реальність»
3. Вести з клієнтом постійний діалог, дати йому можливість залишати фідбек, та говорити з ним зрозумілою йому мовою

*Ведення переговорів:*

1. Починати процес підготовки до переговорів задовго до самих переговорів шляхом здобуття та аналізу всієї інформації, яку тільки можна здобути про іншу сторону
2. Слухати більше, ніж говорити, та сприймати почуте критично
3. Отримати досвід ведення переговорів від колег та авторитетів, проаналізувати його та виділити для себе основні моменти

*Гнучкість мислення:*

1. Змінити розпорядок дня/тижня. Звичайні речі почати робити по-новому, не так, як зазвичай
2. Вийти за межі поточного представлення себе, свого інтелекту та здібностей. Потрібно поставити під сумнів те, що знаєш про себе і про звичні тобі речі
3. Розширення кола знайомств (чим більше нетипових людей, що значно відрізняють від тебе по типу та рівню знань, тим краще)
   * + 1. ***Проаналізувати та виділити найважливіші гнучкі навички для тих, хто працює в сфері IT***

Уміння аналізувати та приймати рішення

Клієнтоорієнтованість

Комплексне вирішення проблем

Критичне мислення

Ведення переговорів

* + - 1. ***Скласти свій персональний план зростання із 5 груп, виділивши критично важливі навички для подальшого зростання:***
  + Комунікація (професійні та особисті)
  + Управління собою (професійні та особисті)
  + Навички ефективного мислення (професійні та особисті)
  + Управлінські навички (професійні та особисті)
  + 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! |