Инвариантное задание 9.

Навыки Soft skills

|  |  |
| --- | --- |
| 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. 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. * 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. * 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. * 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 | * научиться извлекать максимальную выгоду из усилий аналитиков; * отработать навыки объективного системного анализа и принятия решений на реальных примерах; * определять критически важные вопросы; * ознакомиться с примерами работы лидеров в области корпоративной аналитики; * выбирать надежные источники информации; * учитывать принципы аналитики в формировании дальнейшей политики развития компании. |
| Публичных выступлений и презентаций | * Эмоциональность и настроение публичного выступления. Как создавать настроение. Контакт и вовлечение слушателей * Основы вербального и невербального поведения во время презентации — поза, жесты, движение, техника речи * Работа с аудиторией. Нейтральная, дружественная и недружественная аудитория * Неожиданности в публичном выступлении. Типичные неожиданности — как их предотвратить |
| Проектного мышления | * Умение видеть проблему. * Продумывать образ будущего без проблемы. * Понимать, какие ресурсы потребуются для достижения этого образа и рассчитываем время. |