

Навыки	Что характеризует
Базовые коммуникации	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Эффективно добивайтесь поставленных целей в спорных вопросах, при этом сохраняя и укрепляя отношения с собеседниками• Осмыслийте точки зрения собеседников и адекватно на них реагируйте• Достигайте своих целей, принимая во внимание цели оппонентов• Выбирайте оптимальную стратегию поведения при споре, максимально направленную на достижение ваших целей• Внушайте уверенность в значимости своих аргументов• Используйте при аргументации референтные ресурсы

	<ul style="list-style-type: none"> • Раскрывайте суть проблемы и эффективно презентуйте предлагаемые решения • Приводите общение к компромиссным или взаимовыгодным решениям и вырабатывайте беспроигрышные методы достижения согласия
Работы с информацией и принятия решений	<ul style="list-style-type: none"> • Принимайте своевременные и оптимальные решения на основании проведенной аналитической работы • Выделяйте объективные критерии, которым должно удовлетворять решение • Соберите необходимую информацию о проблеме. Используйте для этого несколько разных достоверных источников • Определяйте, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации • Систематизируйте собранную информацию, эффективно представляет ее в виде графиков, диаграмм, схем. Качественно анализируете собранную информацию и выделяете все факторы, влияющие на проблему. • Расставляете приоритеты, определяете, какие факторы являются наиболее значимыми, а какими можно пренебречь • Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений. • После окончательного принятия решения и его внедрения, анализируете его последствия – насколько удачным оказалось решение, все ли значимые факторы были учтены, что необходимо было сделать иначе или изменить в перспективе. • Умеете рассматривать и оценивать ситуацию, проблемы, риски и решения с разных позиций и уровней восприятия. • Эффективно выстраиваете причинно-следственную связь. • В стрессовых и цейтнот ситуациях принимаете решения на основании имеющихся данных и фактов, а не только эмоций.
Публичных выступлений и презентаций	<ul style="list-style-type: none"> • Четко определяете структуру и логику выступления. • Структура вашего выступления всегда соответствует целям выступления. • Слушателям всегда понятна суть ваших тезисов.

- Есть логическая связь между блоками выступления.
- В конце презентации легко восстановить её общую структуру по памяти.
- Есть самый главный и запоминаемый месседж вашего выступления.
- Эффективно используете мимику и зрительный контакт.
- Мимика подвижная, отражающая ваши эмоции.
- Спокойно переводите взгляд с одного слушателя на другого, смотрите в глаза, а не выше или ниже.
- Показываете дружелюбие и открытость во взгляде и выражении лица.
- Адекватно используете жестикуляцию.
- Жесты законченные, открытые, на уровне груди и выше.
- Легко подчеркиваете слова и фразы с помощью жестов.
- Жесты комфортные: не торопливые, не агрессивные, не избыточные.
- Жесты отражают вашу вербальную составляющую (то, что вы говорите).
- Для вовлечения слушателей используете голос.
- Вас всегда хорошо слышно, при этом громкость меняется для значимых фраз.
- Изменяете темп речи для создания нужного эффекта, используете паузы.
- Легко и естественно передаёте эмоции с помощью разнообразных интонаций.
- Демонстрируете уверенное состояние.
- Размеренное, спокойное дыхание (не сбивчивое).
- Устойчивые, масштабные, законченные движения в адекватном ритме.
- Демонстрирует обаяние.
- Поза и осанка:
Поза открытая, устойчивая.
Осанка прямая, плечи развернуты, без напряжения.
Руки вдоль тела или задействованы в жестикуляции.

	<ul style="list-style-type: none"> • Нет дефектов речи, нет слов-паразитов. • Слова произносятся полностью, нет эффекта «проглатывания». • Короткие, простые для понимания предложения.
Проектного мышления	<ul style="list-style-type: none"> • Учитываете интересы всех заинтересованных в проекте лиц, определение ключевых факторов для дальнейшего планирования проекта. • Формируете ключевые требования к результатам и работам проекта и их умеете согласовать с заказчиком, создаете структурированное и упорядоченное техническое задание. • Планируете работы по проекту в соответствии с приоритетами, используя сетевой график, диаграмму Ганта и прочие инструменты. • Предварительно выявляете возможные риски и способы их минимизации • Подбираете команду проекта в соответствии с требованиями проекта и распределение работ внутри команды. • Выстраиваете эффективную коммуникацию с заинтересованными в проекте лицами. • Представляете результаты проекта заказчику и анализ итогов проекта.