



Рецепты для НКО

Информационный бюллетень

Обучаем. Развиваем. Вдохновляем.
Рецепты для НКО
<https://kccp.ru/>

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ

Soft skills и hard skills

Что такое Soft skills?

Soft skills («софтскиллз», англ. soft skills – «мягкие навыки» или «гибкие навыки») позволяют быть успешным независимо от специфики деятельности и направления, в котором работает человек. Традиционно в психологии их относят к числу социальных навыков: умение убеждать, находить подход к людям, лидировать, межличностное общение, ведение переговорных процессов, работа в команде, личностное развитие, управление временем, эрудированность, креативность и

т.п. Заметим, что ни одно из множества перечисленных выше умений не относится только к конкретной специальности. и только к ней.

Soft skills важны как в работе, так и в жизни. Большая часть навыков, используемых для достижения целей, – это Soft skills. При этом чем выше вы взбираетесь по карьерной лестнице, тем большую роль играют социальные навыки в вашей жизни, в то время как профессиональные отходят на второй план. Ведь чем выше занимаемый пост, тем большее количество подчиненных и сотрудников могут



Что такое soft skills и hard skills

Чем отличаются эти два вида навыков

стр.1

Стрессоустойчивость

стр.4

Креативность

стр.5

Принятие решений

стр.7

Эффективные коммуникации

стр.8

Убеждаю и оказываю влияние

стр.9

Умение выступать на публике

стр.11

проконсультировать вас по всевозможным вопросам. Поэтому 70% тренинговых программ и курсов ориентированы на освоение навыков из ряда Soft skills.

Где используются «твердые навыки» - hard skills?

Hard skills («хардскилз», англ. Hard skills - «твердые навыки») - технические навыки, связанные с выполняемой деятельностью в области формализованных технологий: делопроизводство, логистика, метод слепой печати, управление автомобилем, программирование и т.п.

Так как данные навыки устойчивы, хорошо обозримы, измеримы и отождествляемы с конкретными конструкциями, они входят в перечень требований, изложенных в должностных инструкциях, легко подвергаются раскладыванию на ряд простых и конечных операций.

Навыки из категории Hard skills просты для наблюдения в повседневной жизни. Например: пилот самолета, не задумываясь, расскажет последовательность действий по взлету и посадке. Его инструкции будут схематичны, конкретны и последовательны. При наличии практических занятий, человек, обучающийся навыку категории Hard skills, способен довести приобретенное умение до автоматизма и в дальнейшем применять его в повседневной практике, следуя четко установленной последовательности действий или «по шаблону».

Степень освоения навыков из категории *Soft skills* сложно отследить, проверить и наглядно продемонстрировать. Поэтому стоит отметить, что применение *Soft skills* возможно только при условии умения использовать различные модели поведения, целостно понимать собственные и общие интересы, расставлять приоритеты и делать выбор. Результативное освоение навыков из данной категории всегда направлено на выработку способности видеть и различать множественность полутонов и вариантов ситуации. Итак, если подытожить вышесказанное и провести сравнительный

анализ между навыками, то получится следующее:

Hard skills	Soft skills
✓ Компетентность	✓ Компетенции
✓ Экспертиза	✓ Цели
✓ Технические знания/квалификация	✓ Релевантный действиям поведенческий паттерн
✓ Критичны в краткосрочной перспективе	✓ Критичны в долгосрочной перспективе
✓ Развитие происходит быстрее	✓ Развитие происходит медленнее
✓ С меньшим усилием и гарантированным результатом (при соблюдении базовых критериев: мотивация, обучаемость и др.)	✓ С большим усилием, достижение требуемого уровня не гарантировано («предел» компетенций, глубокая интеграция в структуре личности)
✓ Практически не подвержены обратному развитию	✓ В специфических условиях повержены обратному развитию



<https://www.mental-skills.ru/synopses/soft-skills-i-nard-skills-v-chem-raznitsa.html>

Почему для построения карьеры важен "багаж" ваших soft skills

Без различий в наборе soft skills все выпускники одного факультета, получившие одинаковое образование, могли бы претендовать на одну и ту же должность и работу. И выполняли бы эту работу одинаково. Очевидно, что это не так. Представьте себе двух физиков-ядерщиков. У них красные дипломы университета МИФИ, они работают в конструкторском бюро над проектированием энергоблока атомной электростанции. Их профессиональные навыки не различаются, образование и место работы - одни и те же. Но "багаж" универсальных компетенций у них разный.

Один из них хорошо работает в команде, уверен в себе и дружелюбен. А второй предпочитает работать с чертежами, а не общаться с коллегами, но при этом он методичен в выполнении расчетов. Скорее всего, их дальнейшая карьера сложится по-разному. Первый сможет оставаться специалистом или работать в аналитическом отделе, но в том числе ему могут доверить руководящие должности с перспективами карьерного и зарплатного роста. А второй сможет расти только как специалист или аналитик, то есть развиваться в рамках своих профессиональных навыков.

Описанная ситуация показывает, что набор soft skills влияет на широту профессионального выбора: чем больше компетенций развито у человека, тем больше вариантов профессионального развития возможно в будущем.



4 типа soft skills

Чтобы расширить свои возможности в профессии, необходимо развивать 4 различные группы универсальных компетенций: социальные, интеллектуальные, волевые и лидерские.

1. Социальные компетенции отвечают за успешное взаимодействовать с людьми.

- ✓ Коммуникабельность
- ✓ Грамотная письменная и устная речь
- ✓ Умение выступать на публике
- ✓ Эмоциональный интеллект (умение распознавать эмоции и мотивы других людей)
- ✓ Гибкость и принятие критики

2. Интеллектуальные компетенции отвечают за постоянное профессиональное развитие в рамках своей области.

- ✓ Аналитический склад ума
- ✓ Умение видеть и решать проблему
- ✓ Хорошая память
- ✓ Обучаемость
- ✓ Креативность

3. Волевые компетенции отвечают за достижение целей в работе.

- ✓ Ориентированность на результат
- ✓ Управление временем
- ✓ Упорство
- ✓ Стрессоустойчивость
- ✓ Готовность выполнять рутинную работу

4. Лидерские компетенции отвечают за успешное использование ресурсов для достижения общих целей.

- ✓ Умение принимать решения
- ✓ Ответственность
- ✓ Умение сформировать команду
- ✓ Наставничество
- ✓ Умение разрешать конфликты

По материалам

<https://proforientator.ru/publications/articles/20-soft-skills-dlya-budushchey-karery-kak-i-kogda-razvivat.html>

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

Слово «стрессоустойчивый» встречается в большинстве резюме. Таким способом многие соискатели стараются подчеркнуть свою адекватность и умение достойно справляться с трудностями, которые неизбежно возникают на работе.



В небольших количествах стресс даже полезен, поскольку он мобилизует внутренние силы организма на поиск выхода из сложившейся ситуации. Однако любой продолжительный психологический стресс делает человека нервным и раздражительным, негативно сказывается на его работоспособности. В итоге это может спровоцировать хроническую усталость и, как следствие, серьезные проблемы со здоровьем.

Важно научиться реально оценивать ситуацию и стимулировать в себе развитие стрессоустойчивости. Благодаря этим качествам организм способен полноценно преодолевать

эмоциональные перегрузки и, несмотря на раздражающие факторы, сохранять внутреннее спокойствие и уравновешенность.

Как поступить, если вы чувствуете приближение стресса?

Первым делом объективно проанализируйте ситуацию. После этого возьмите лист бумаги и запишите все факторы, которые вызывают вашу тревогу, провоцируют ощущение внутреннего дискомфорта и подрывают вашу уверенность в своих силах.

Если стрессовая ситуация связана с постоянными перегрузками на работе, постарайтесь сбалансировать свой рабочий график: откажитесь от выполнения необязательных дел и попробуйте делегировать часть полномочий коллегам. Также попытайтесь внести перемены в рабочий режим с учетом ваших биоритмов и запланируйте решение наиболее сложных задач на то время, когда вы ощущаете себя лучше всего.

Было бы не лишним разграничить полученные задания по уровню срочности. При этом обязательно пересмотрите дневное расписание и в плотном рабочем графике позвольте себе небольшие перерывы на отдых.

Во время обеденного перерыва обязательно покидайте рабочее место и найдите время для прогулки на свежем воздухе.

Несколько несложных правил, которые помогут противостоять стрессу

1. **Выпускайте накопившийся пар.** Обычно стрессоустойчивыми считают тех людей, которые не демонстрируют свои эмоции окружающим. Однако это далеко от истины, поскольку тщательно скрываемый негатив имеет свойство накапливаться и подрывает силы организма изнутри. Обязательно найдите способ выпустить свои переживания наружу: побоксируйте подушку, сходите на концерт рок-группы или посетите спортивное состязание, где эмоционально поддержите любимую команду.

2. **Научитесь говорить «нет».** Если напряженная рабочая неделя осталась позади, и вы хотите полноценно отдохнуть в тишине и покое, а вас приглашают на шумную вечеринку или скучающая соседка решила посвятить вас в свои проблемы, то научитесь смело отказываться от того, что считаете не нужным. Вы вправе делать то, что хочется именно вам, чтобы помочь своему организму успешно справляться с психологическими перегрузками.
3. **Научитесь прощать.** Ученые единогласны в своем мнении, которое подтверждает эту, казалось бы, очевидную истину. Чувство обиды побуждает к действию ту часть нашего мозга, которая провоцирует реакции, связанные с атакой или бегством. В любом случае это способствует возникновению стресса и держит организм в постоянном напряжении.
4. **Практикуйте йогу, дыхательные упражнения и медитацию.** Эти проверенные временем практики способствуют обретению внутреннего равновесия, поддерживают баланс между силой ума и физическими способностями человека. Начните с непродолжительной медитации после пробуждения или перед сном, и она даст вам энергию для более продолжительных и плодотворных практик.
5. **Отдыхайте!** Выключите компьютер и позвольте своему сознанию переключиться на занятия, которые приносят положительные эмоции и расслабляют сжатый комок нервов. Послушайте приятную музыку, включите запись с шумом волн или с шелестом дождя в летней листве. Посвятите время любимому хобби, которое раскрывает ваш творческий потенциал и помогает противостоять даже сложной стрессовой ситуации.
6. Планируйте свое время.
7. поддерживайте самооценку на хорошем уровне;

В нашей повседневной жизни проблем не избежать. Поэтому важно научиться их решать. Не позволяйте негативным эмоциям управлять вами, постепенно развивайте свою стрессоустойчивость. И тогда из любой жизненной перипетии вы выйдете победителем!

По материалам

https://finexecutive.com/ru/news/kak_povyisty_stressous_toychivosty_i_nauchitysya_kontrolirovaty_sebya

КРЕАТИВНОСТЬ

14 способов развивать креативность

1. Ограничьте выбор

Исследования показывают, что ограничение выбора стимулирует творчество. Если мы специально закрываем для себя часть возможностей, то можем лучше сосредоточиться на оставшихся.

2. Не ждите вдохновения

Многие считающие себя творческими личностями подолгу не пытаются ничего создавать, заявляя, что ждут искры вдохновения. Важно помнить, что искра зачастую вспыхивает уже в процессе работы. Спортсмены же не ждут вдохновения, чтобы начать тренироваться после перерыва. Они просто идут и начинают тренировку. Важно научиться терпению и не беспокоиться, хороший ли выйдет результат.

3. Сконцентрируйтесь не на результате, а на способах его достижения

Представьте, что вы заблудились и вместо того, чтобы следить за поворотами на дороге, думаете только о пункте назначения. Конечно, далеко вы не уйдете. Нередко мы слишком увлечены мыслями о «шедевре», который собираемся создать, при этом даже не думая, что конкретно нужно для этого сделать.



4. Дистанцируйтесь от творческого проекта

У нас в голове рождается больше творческих решений для тех задач, которые мы воспринимаем удаленными в пространстве или во времени. Чем больше воображаемая дистанция, тем больше мы переключаемся с конкретного на абстрактное мышление, которое помогает обнаружить неожиданные взаимосвязи между, казалось бы, не имеющими ничего общего идеями.

5. Работайте в кофейне

Исследования показали, что уровень фонового шума в кофейне (около 70 децибел) способствует креативности. Средний (но не низкий) уровень шума повышает сложность обработки информации, что активирует абстрактное мышление и повышает творческую производительность. Слишком громкий шум, напротив, мешает.

6. Займитесь интенсивными физическими упражнениями

Физическая активность помогает спрятанным (в бессознательном) идеям всплыть наружу. Ученые еще лишь исследуют, какой вид упражнений лучше всего способствует креативности, но известно, что Эйнштейн придумал теорию относительности во время поездки на велосипеде.

7. Делайте повседневные дела другой рукой

Если мы используем другую руку, мы активируем работу обоих полушарий мозга и подстегиваем креативность. Активный обмен информацией между полушариями приводит к тому, что и эмоции, и мысли становятся яснее и понятнее.

8. Начните с конца истории

Писательница Роксана Робинсон рассказывает, что попробовала писать рассказы, сначала придумав финал. Это помогло ей преодолевать творческие кризисы.

9. Цените случайные мысли

Картинки или идеи, которые время от времени всплывают в голове, часто кажутся

бессмысленными, но они могут стать фундаментом творческого прорыва. Полезно всегда иметь с собой блокнот или диктофон.

10. Меньше знайте, больше угадывайте

Сегодня мы окружены информацией. Полезно на время отложить телефон, ноутбук, планшет и позволить разуму блуждать там, где ему вздумается. Не подглядывайте ответы на возникающие вопросы в интернете. Отрезанный от привычных источников информации мозг может придумать что-то очень необычное.

11. Смотрите по сторонам

Постоянная погоня за эффективностью и постановка четких целей может помешать возникновению творческих идей. Попробуйте, шагая по улице по своим делам, каждую минуту останавливаться и внимательно разглядывать все, что вас окружает. Неожиданные звуки или виды могут дать свежий взгляд на вещи и помочь активизировать мысли, прячущиеся глубоко внутри.

12. Громко смейтесь

Смех стимулирует активность префронтальной коры и передней поясной коры головного мозга — эти зоны связаны с креативностью. Он также поднимает настроение, что способствует творческой деятельности. Не обязательно искать что-то уморительно смешное, сам физический акт смеха приносит пользу.

13. Делайте что-то осознанно

Медитация — надежный способ очистить разум, сосредоточить внимание и побыть в текущем моменте. Она стимулирует мышление (мозг визуализирует проблему и предлагает несколько разных путей решения), что помогает решению творческих задач

14. ...или неосознанно

Столкнувшись со сложной проблемой, мы обычно начинаем усиленно раздумывать над решением. Иногда это создает много ненужного шума в голове, что только повышает недовольство, не давая четких решений. Перерыв может быть не менее полезен, чем

короткая передышка во время физических упражнений. Когда вы вернетесь к своей проблеме, могут появиться новые идеи. Можно, например, взять карты и разложить пасьянс — это занятие занимает мозг, но не требует чрезвычайной сосредоточенности.

По материалам

<http://www.psychologies.ru/wellbeing/kak-razvit-kreativnost-14-lyubopyitnyih-sposobov/>

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Упражнение «Стол переговоров»

(по одному участнику от каждой группы садятся в центре зала на стулья).

Время каждого этапа обсуждения - 2 минуты.

Время каждого этапа переговоров - 7 минут. Во время переговоров разговаривать могут только участники, находящиеся за «столом переговоров».

Задание всем группам: по окончании всех этапов игры сформулировать ведущему общее решение. Если решение не будет объявлено ведущему, по установке игры считается, что все участники погибают.

Задание каждой группе (дается каждой группе втайне от других, одновременно с сообщением ее игровой цели): принять решение, учитывающее игровую цель группы.

Общая игровая установка: вы потерпели кораблекрушение и попали на необитаемый остров. У каждого из вас разные мнения о том, что делать дальше.

Вы должны принять совместное решение, цель которого - определить, как вам выжить на острове.



Карточки с игровыми целями:

- ✓ Вы считаете, что необходимо построить корабль.
- ✓ Вы считаете, что необходимо построить дом.
- ✓ Вы считаете, что необходимо построить несколько лодок и выбираться с острова группами отдельно.
- ✓ Вы считаете, что необходимо съесть слабых и умирающих и ждать помощь с суши.
- ✓ Вы считаете, что необходимо разжечь по всему острову сигнальные костры.
- ✓ Вы считаете, что необходимо остаться на острове, вдали от цивилизации:
- ✓ Вы - злой человек. Вы должны сорвать переговоры, не дать всем договориться.
- ✓ Вы - миротворец. Вы должны помочь всем прийти к общему решению.
- ✓ Вы - религиозный человек. Вы считаете, что все попали на остров за свои грехи, поэтому надо молиться, молиться.
- ✓ Вы сошли с ума на острове. Предлагайте бредовые идеи, веселитесь.

После игры участники каждой группы знакомят других участников со своей игровой целью.

Анализ игры по следующим вопросам:

- Как проходило обсуждение тактики ведения переговоров в группах?
- Какие аргументы, доводы, варианты предлагались?
- Как проходило обсуждение во время «стола переговоров»?
- Как вели себя участники во время «стола переговоров»?
- Какие трудности испытывали при выработке общего решения?

- Как участники пришли к общему решению? (Что помешало участникам придти к общему решению?)
- Как надо принимать коллективные решения?
- Какой опыт вынесли из игры?

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Упражнение «Рисунок со скотчем»

Время: 25 минут

Перед выполнением упражнения ведущий рассказывает о том, что такое «общение». Вместе с участниками определяет, какую роль занимает общение в их жизни. Далее ведущий рассказывает о вербальном и невербальном общении и предлагает воспользоваться невербальным общением. Все участники делятся на пары, желательно чтобы это были люди, мало общающиеся между собой.

После этого ведущий сообщает, что это упражнение выполняется молча, на каждую пару он выдает по одному листу бумаги и одному фломастеру. Нужно, держась одновременно за один фломастер, нарисовать картину и придумать для неё название. А для того, чтобы это упражнение выполнялось «без ошибок», ведущий склеивает руки участников скотчем. Вводится ограничение времени (5 мин).

После выполнения все садятся в круг, участники презентуют свои рисунки и высказываются по поводу прошедшего упражнения (легко ли его было выполнить, кто играл активную роль, кто пассивную и что при этом чувствовали). Далее ведущий просит показать, какими способами невербального общения пользовался каждый из участников.

2. Упражнение «Живые руки»

Время: 10 минут

Участники садятся в круг. Ведущий шепчет на ухо первому участнику название чувства, его

задача передать соседу чувство при помощи рук, по принципу «глухого» телефона. Затем все обсуждают, кто сумел передать чувство, а кто нет.

Рефлексия:

- что больше всего запомнилось?
- какие чувства испытывали?

3. Эффективное общение

Время: 30 минут

Вся группа делится на пары, которые садятся спина к спине. Каждому участнику выдается 6 – 8 чистых листов бумаги и ручка. А – первый номер в паре, В – второй номер в паре.

На доске рисуются пять фигур: пятиконечная звезда, треугольник, квадрат, круг, шестиконечная звезда.

Упражнение проходит в три раунда. Задание на первый раунд:

А и В (оба участника пары) – создают композицию из предложенных пяти фигур в течение 3 минут.

Затем А – говорит, как рисовать, В – воспроизводит композицию, которую нарисовал А, при этом В должен молчать. Потом наоборот: В – объясняет, А – рисует.

Картинки сравниваются.

Задание на второй раунд: Оба участника рисуют композицию, используя предложенные фигуры, затем А спрашивает, как рисовать, В может отвечать только «ДА» или «НЕТ». Потом наоборот: В - спрашивает, А - отвечает. Картинки сравниваются.

Задание на третий раунд: Оба участника рисуют композицию, используя предложенные фигуры, затем А и В воспроизводят картинки друг друга при свободном общении.

После каждого раунда группа отвечает на вопрос, что помогало нарисовать ту картину, которую рисовал напарник, а что мешало.

4. Упражнение «Художник»

Время: 20 – 30 минут

Упражнение можно использовать для введения в какую-либо тему.

Необходимые материалы: листы ватмана, маркеры.

Задание: набрать группе как можно больше баллов.

1. Участники группы по очереди выступают в роли «художников».
2. Ведущий говорит «художнику» загаданное слово так, чтобы другие участники не слышали.
3. «Художник» выражает это слово с помощью рисунка на ватмане. При этом нельзя никаким образом общаться с группой, а в рисунке нельзя использовать буквы.
4. Группа обсуждает рисунок и называет слово, которое, по их мнению, хотел изобразить «художник».
5. После этого в роли «художника» выступает следующий участник.
6. За каждое угаданное слово группа получает 1 балл.

Для ведущего: в качестве загаданных слов можно использовать слова: *различие, воспитание, конфликт, бедность, иностранец и т.п.*

При анализе упражнения можно спросить «художников», почему именно эти образы они использовали, и обсудить роль стереотипов в человеческом общении.

5. Упражнение «Контрабанда»

Время: 15 минут

Ведущий выбирает 3-4 человек, которые будут выступать в роли туристов, провозящих контрабанду. Остальные участники – сотрудники таможни.

«Таможенники» садятся в полукруг, для «туристов» стоят отдельно три – четыре стула.

Ведущий показывает небольшой предмет – «контрабанду» (маркер или пр.), который один из «туристов» спрячет на себе (для этого группа «туристов» выходит из помещения).

Задание для «туристов»: один прячет на себе «контрабанду», «таможенники» не должны догадаться, у кого «контрабанда».

Задание для «таможенников»: надо вычислить того «туриста», который везет «контрабанду».

Правила:

- «таможенники» могут задавать любые вопросы, стыдить, упрасивать и пр.;
- «таможенники» не могут проводить «обыск»;
- «туристы» могут делать все, чтобы отвлечь внимание от «контрабандиста».

На «допрос» дается 10 минут.

По истечении времени «таможенники» должны назвать предполагаемого «контрабандиста». Если они угадали, то «турист» достает «контрабанду». Если нет – личность «контрабандиста» все равно открывается.

Вопросы для анализа:

К туристам:

- каковы ваши переживания, возникшие в ходе «допроса»?
- ваша стратегия убеждения?

К угадавшему:

- что позволило угадать?

6. Упражнение «Телефакс»

Время: 15 минут

Нарисуйте на листах бумаги несколько нетрудных для изображения

объектов: дом, рыбу, дерево, цветок. Кроме того, каждой команде понадобятся

бумага и карандаш.

1. Группа делится на команды по шесть-восемь игроков в каждой. Все садятся один позади другого на стулья (спинки стульев надо

повернуть в сторону) или на пол. Первый в ряду игрок получает чистый лист бумаги и карандаш, последний – карточку с рисунком (больше ее не должен видеть никто).

2. Каждая команда сейчас будет работать как телефакс. Члены команды пытаются как можно быстрее и точнее переправить сообщение.

Это сообщение – простое изображение предмета, который рисуется указательным пальцем на спине впереди сидящего. Игроки не должны переговариваться между собой.

3. Когда «сообщение» дойдет до первого члена команды, он изображает на листе бумаги предмет, который, как ему кажется, рисовали на его спине, и кричит: «Готово!». После этого можно сравнить обе карточки.

4. Перед началом следующего раунда выясните, будут ли команды менять последовательность игроков.

5. В конце игры обсудите несколько вопросов:

- Слаженно ли работала команда?
- Как можно было повысить эффективность?
- Почему скорость, с которой команды выполняли задания, была различной?

Игроки могут посылать и текстовые сообщения, например, простые слова: «да», «нет», «алло», «ура» и т.д.



УБЕЖДАЮ И ОКАЗЫВАЮ ВЛИЯНИЕ

Как прокачать эту компетенцию:

Расширяйте свои деловые контакты.

- Подумайте, для решения каких задач вам не хватило наличия уже установленных отношений, знакомств? Кто был бы вам полезен, чтобы найти информацию, согласовать вопрос, посоветоваться?
- Составьте список контактов «ближайшей зоны развития»: с кем вам стоило бы познакомиться лучше, какую ценность для вашей деятельности это бы имело.
- Определите и запишите перечень поводов и ситуаций, в которых будет уместно установить такие контакты. Участвуйте в мероприятиях, которые посещают интересующие вас люди.
- Продумайте, как вы будете знакомиться, что будете говорить о себе и своей организации. Всегда имейте наготове несколько запоминающихся историй, которые подчёркивают сильные стороны вашей организации.

Попробуйте на ближайших мероприятиях применить метод «презентация в лифте». Подойдите к кому-то из интересующих вас потенциальных партнёров, представьтесь, завяжите разговор. Постарайтесь заинтересовать вашим проектом - кратко представьте идею, расскажите о выгодах партнёрства, возможностях и значимости сотрудничества. В дальнейшем, вне зависимости от результата — сложилось партнёрство или нет, — проанализируйте этот эпизод: удалось ли вам заинтересовать собеседника, какими средствами, если не удалось — то почему, и что бы вы могли сделать по-другому, чтобы добиться желаемого результата.

Вспомните и проанализируйте ситуацию, когда вы как руководитель не смогли сказать «нет», и это негативно повлияло на положение дел. Что

мешало вам отказать? Как часто вам удаётся отказывать в необходимых случаях? Какими словами вы могли бы сформулировать отказ, чтобы он был услышан собеседником?

Как вам могут помочь другие люди

Протестируйте презентацию какой-либо своей идеи/проекта на своих коллегах. Представьте им свою идею или проект, затем попросите их взять на себя роль «адвоката дьявола» и задавать вам вопросы, которые ставят под сомнение идею или способность вашей организации воплотить её в жизнь. Ищите ответы, аргументы. В конце упражнения попросите коллег поделиться, что именно в ваших ответах убеждало их поверить вам и вызывало желание поддержать проект.

Устройте в своей организации «День дружбы» и пригласите ваших партнёров. Попросите их поделиться историями о том, как они принимали решение стать вашими партнёрами, что убедило их (или кто), какие факторы позитивно повлияли на это решение.

Попросите ваших сотрудников подготовить «идеальную презентацию» вашей организации. Дайте возможность им самим определить, что значит идеал в этой ситуации. Вместе проанализируйте её, отметьте сильные и слабые стороны презентации, попросите доработать с учётом совместно выработанных рекомендаций.

Что читать по теме

- Брайан Трейси. Сила обаяния. Как завоёвывать сердца и добиваться успеха.
- Марк Гоулстон. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров.
- Стивен Кови. Семь навыков высокоэффективных людей.
- Кейт Феррацци. Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга.
- Томми Сполдинг. Связи не главное. Главное — их качество.
- Роберт Чалдини. Психология влияния: как научиться убеждать и добиваться успеха.

- Отто Крюгер. Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живём, работаем и любим.

- Марио Якобони. Отражаясь в людях: почему мы понимаем друг друга.

- Джим Хоуден. Искусство вовлечения. Как максимально полно раскрыть потенциал сотрудников.

- Тимоти Голви. Работа как внутренняя игра: раскрытие личного потенциала.

По материалам

Из спасателей в профессионалы. Гид по развитию управленческих компетенций для руководителей НКО. Москва, 2018

УМЕНИЕ ВЫСТУПАТЬ НА ПУБЛИКЕ

«Презентация в лифте», или «Elevator Pitch» – это короткая презентация, которую когда-то изобрели американские предприниматели для того, чтобы привлечь внимание инвестора к своему продукту или проекту.



Само название презентации намекает на ее ограниченность по времени (время, которое занимает поездка в лифте) – это 20-30 сек. За это время предприниматель должен был заинтересовать инвестора. Если это получалось – инвестор назначал встречу. Если нет – уходил навсегда.

«Презентация в лифте» – это очень действенный способ завлечь клиента, ведь она опирается на

знание природы внимания. Согласно исследованиям – на то, чтобы привлечь внимание собеседника у нас есть не больше 30 секунд.

Часто так бывает, что время разговора ограничено, или когда обстоятельства требуют описать суть предложения в двух словах. И самое главное – когда важно произвести первое впечатление.

Упражнение «Речь для лифта» можно использовать:

- для оттачивания навыков презентации проекта;
- для подготовки к телефонным переговорам с клиентом;
- для составления сценария презентации в условиях, когда время ограничено;
- для презентации товара при работе с клиентом в рознице;
- для составления уникального предложения;
- для ознакомления клиента с условиями акции или спец. предложения.

Упражнение «Речь для лифта»

Составьте план «презентации в лифте» с учетом ограниченного времени (максимум – 1 минута). Протестируйте презентацию на друзьях или коллегах. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию. Обсудите презентацию с друзьями/коллегами. Попросите их честно рассказать о своих впечатлениях. Постарайтесь вместе выявить скучные или размытые места и заменить их на более эмоциональные, конкретные.

Структура презентации

- ✓ «Зацепка» для клиента (интригующее утверждение или открытый вопрос).
- ✓ 1-3 веских аргумента в пользу вашего продукта/компании (впечатляющие факты, цифры, важные особенности и преимущества).

- ✓ Призыв к действию (обмен контактами, назначение встречи, договоренность о звонке и др.). Учтите, что цель презентации – не продать товар/услугу, а перейти к дальнейшему взаимодействию с клиентом.

Что нужно учитывать при подготовке презентации?

- ✓ Следите за тем, чтобы речь была доступной и понятной даже 10-летнему ребенку.
- ✓ Говорите только по сути. Исключите все лишнее и непонятное.
- ✓ Обращайтесь к самым важным потребностям клиента.
- ✓ Подумайте, какие вопросы могут возникнуть у клиента и постарайтесь кратко ответить на них.
- ✓ Внесите в презентацию элемент интриги.



По материалам

https://orator.biz/library/communication/principi_obratni_y_svyazi/

<https://prodasch.ru/blog/klientskaya-baza/rech-dlya-lifta-ili-prezentatsiya-produkta-za-30-sekund/>



**Информационный бюллетень №18 подготовлен КРМОО Центр «Сотрудничество»
в рамках проекта «Рецепты для НКО»**

Наш адрес: 660075, г.Красноярск, ул.Маерчака, 3, офис 210, тел./факс: (391) 211-91-50

Email: kccp@kccp.ru

Сайт <https://kccp.ru>

ВКонтакте https://vk.com/sotrudnichestvo_krsk