



ТОП – 10 НАВЫКОВ, НЕОБХОДИМЫХ ПРОФЕССИОНАЛУ

Любая современная рабочая функция – это набор самых необходимых для нее гибких навыков плюс специализированные знания

Гибкие навыки – это, например, логическое и критическое мышление, креативность, умение выстраивать отношения с людьми, адаптивность к изменениям и так далее.

Какие гибкие навыки работодатели ценят уже сейчас и будут ценить еще больше:

1. СПОСОБНОСТЬ РЕШАТЬ КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Данный навык позволяет обнаружить проблему, выявить её источник, понять, какие у происшествия могут быть последствия. И что главное, специалист, обладающий этой способностью, может прогнозировать, какие потенциальные неприятности поджидают проект, и предотвратить их.

2. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Данный вид мышления помогает человеку оценивать, насколько оптимально и этично используется технология и как её откалибровать, чтобы она приносила пользу.

3. КРЕАТИВНОСТЬ

Творческие люди, которые способны генерировать идеи и нестандартно подходить к задачам, крайне востребованы работодателями.

4. НАВЫК УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ.

Важно не только умение координировать сотрудников компании и ставить задачи, но и методы, которыми человек это делает.

5. НАВЫК УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ

Этот пункт только подчёркивают общую тенденцию важности социальных навыков в будущем.

6. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Способность человека распознавать эмоции, мотивы окружающих и правильно на них реагировать помогут получить грамотный отклик на реакцию человека и наладить отношения не только внутри коллектива, но и с клиентами и конкурентами.

7. СПОСОБНОСТЬ ДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ И ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ

С растущим темпом появления новых каналов получения информации скорость, с которой специалист должен будет делать выводы будет одним из ключевых критериев оценки навыков работника.

8. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Навык активного поиска новых клиентов уже сейчас востребован во всех сферах услуг, особенно в тех, где люди наиболее часто взаимодействуют друг с другом.

9. НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Умение улаживать разногласия, предлагать компромиссы, приводить участников переговоров к общей точке зрения это навык приносящий наибольшую выгоду для всей команды.

10. СПОСОБНОСТЬ ЛЕГКО И БЫСТРО ОБУЧАТЬСЯ НОВОМУ

Умение улаживать разногласия, предлагать компромиссы, приводить участников переговоров к общей точке зрения это навык приносящий наибольшую выгоду для всей команды.