ПРИЛОЖЕНИЕ к методическим материалам

Проекта по развитию soft skills у студентов «Московский наставник»



МОСКОВСКИЙ НАСТАВНИК

Всероссийский студенческий союз

развивай soft skills с нами

ГРАНТЫМэра Москвы

Проект реализуется Всероссийским студенческим союзом в рамках **Гранта Мэра Москвы для некоммерческих организаций.**

Содержание

Мате	риалы для развития наставника	
1.	Структура слайдов презентации для обучения	3
2.	Шаблон для составления индивидуального плана развития наставника	6
3.	Проектное мышление. Пример проектной заявки и чек-лист для развития в	навыков
	проектировщика	8
4.	Как управлять своим состоянием. Упражнения для саморегуляции	12
Прим	иеры образовательных блоков	
1.	Нетворкинг сессия	17
2.	Конфликтология	21
3.	Что такое soft skills и зачем их развивать у студентов?	27
4.	Совершенствования мастерства ведения переговоров.	
	Управленческие поединки	41







Структура слайдов презентации для обучения



Подготовлено на основе авторских материалов **Анихреева Андрея Сергеевича**, эксперта по публичным выступлениям и созданию презентаций, преподавателя Университета интернет профессий «Нетология», члена Ассоциации спикеров СНГ.

В данном блоке представлен пример структуры слайдов мультимедийной презентации для обучения. На её основе можно подготовить свою презентацию для обучения.

Титульный слайд

Первый слайд с темой обучения и именем спикера

Об обучении

Указывается информация об обучении, о компании и о тренере

Регламент

Указывается регламент проведения обучения, расписание и важные особенности

Содержание

Указывается содержание обучения в целом или детально

Интро

Вступительная часть обучения (одного из блоков обучения)

Теория

Теоретическая часть обучения

Практика

Практическая часть обучения

Рефлексия

Разбор результата, полученного в процессе обучения

Резиме

Подводятся итоги обучения (одного из блоков обучения). Записываются ключевые тезисы.

Вопросы и ответы

Разбор сложных вопросов

Подведение итогов

Подведение итогов обучения

Если блоков обучения несколько, то в конце каждого подвод<mark>ятся промежуточные итоги.</mark>







Этим же блоком подводится итог всему обучению (когда процесс был разбит на блоки).

Что дальше?

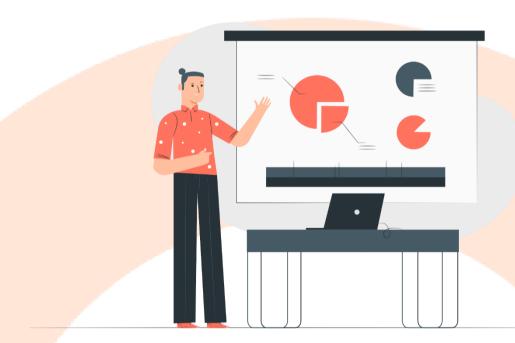
Когда будет следующее взаимодействие/обучение и что к нему нужно подготовить. Можно указать следующие даты и/или формат взаимодействия

Полезная информация

Информация, как ещё можно повысить свой уровень по теме обучения. Указываются книги и ссылки, полезные материалы, ресурсы, сервисы

Контакты

Указываются контакты того, к кому можно обратиться по вопросам, связанным с обучением









Шаблон для составления индивидуального плана развития



Подготовлено на основе авторских материалов **Хафизовой Анастасии Михайловны**, бизнес-тренера, организатора образовательных форумов.



SWOT анализ (можно проанализировать себя как soft skills наставника)

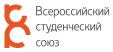
Анализ сильных сторон и зон роста, угроз и возможностей

Внутренние + (сильные стороны)	Внутренние – (зоны роста)
Внешние + (возможности)	Внешние - (угрозы)

Индивидуальный план развития

Потребность в обучении	Цель развития	Необходимая поддержка	Конкретные действия	Срок	Метод контроля	Отметка о выполнении
			ПО			
			развитию			









Проектное мышление. Пример проектной заявки и чек-лист навыков проектировщика.





Подготовлено на основе авторских материалов **Максимова Александра Ильича**, эксперта Всероссийского конкурса молодёжных проектов (грантовых конкурсов Росмолодёжи), эксперта Конкурса грантов Мэра Москвы, проектировщика, консультанта в области культуры и молодёжной политики.

9

Пример проектной заявки

Название проекта	
Команда проекта	
География проекта	
Начало реализации	
Окончание реализации	
Краткая аннотация	
Констатация и	
доказательства	
существования	
проблемы,	
решению/снижению	
остроты которой	
посвящен проект	
Актуальность проекта	
Основные целевые	
группы	
Основная цель	
Задачи проекта	
Этапы реализации	
Количественные	
показатели	





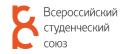


Смета проекта

Nº	Статья расходов	Стоимость (ед)	Количество единиц	Всего	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
Ито	го				
Зап	рашиваемая сумма				
Сум	ма софинансирования				
Пол	Полная стоимость проекта				

Календарный план

Nº	Задача	Мероприятие	Дата выполнения	Показатели результативности
1				
2				
3				
4				
5				







Чек-лист для развития навыков проектировщика

Nº	Навык	Уровень самооценки (профессионал, любитель)	Описание своего уровня (где получил развитие для своего уровня, где и как использую навыки)	Как, что и когда планирую развить?	
1	Лидерство				
2	Управленческие навыки (руководство командой)				
3	Навыки коммуникации (общения)				1
4	Публичное выступление				
5	Редактирование (написание) текстов				
6	Предприимчивость (привлечение ресурсов)				
7	Ведение переговоров (продажи)				
8	Исследовательская деятельность (социологическое изучение мнений)				
9	Продвижение в социальных сетях (SMM)				
10	Блогинг (фото-, видеонавыки)				







Как управлять своим состоянием. Упражнения для саморегуляции



Подготовлено на основе авторских материалов **Надергуловой Лилии Сагитовны**, эксперта по развитию голоса и речи.

В последнее время частота стрессовых состояний у людей резко возросла. Этому способствует, как лихорадочный ритм современной жизни, постоянно увеличивающийся поток информации, которую не успевает перерабатывать головной мозг, что ведет к информационному стрессу, так и различные эмоциональные факторы, вызывающие нарушение состояния внутреннего равновесия у человека. Теряя внутренний баланс, мы становимся менее продуктивными и все чаще совершаем ошибки.

Характеризуя состояние современного мира, специалисты из разных областей всё чаще употребляют термин — VUCA. Это акроним английских слов volatility (нестабильность), uncertainty (неопределенность), complexity (сложность) и ambiguity (неоднозначность). Есть ли у нас шанс обрести хоть какие-то ориентиры и опоры в такой реальности? И если да, то где их искать? Да, это возможно. Ориентиры и опоры могут быть внутри вас. Чтобы их обрести, необходимо научиться саморегуляции.

Саморегуляция – управление своим психоэмоциональным состоянием, которое достигается путем **воздействия человека на самого себя** с помощью слов, мысленных образов, а также управления мышечным тонусом и дыханием.

Отмечу, что управление своим состоянием – это такой же навык, как умение красиво говорить, разрешать конфликтные ситуации или управлять командой. Для формирования любого навыка недостаточно знать, что он из себя представляет. Необходима практика, которая позволит этот навык сформировать и закрепить. Для управления своим психоэмоциональным состоянием предлагаю вам 2 простые практики.

1. Осознавание своего тела и самостоятельное снятие напряжения.

Займите удобное положение, закройте глаза и начните дышать. Замечайте, как на вдохе поднимается ваш живот, наполняясь воздухом, а на выдохе он опускается. Дышите так в течение 1 минуты, замечая, что происходит с вашим телом. Возможно в этот момент у вас запустятся активные мыслительные процессы. Это нормально, не злитесь на себя. Просто представьте, что ваши мысли — это поток машин, который мчится по автомагистрали. А вы просто наблюдаете за этими машинами. Они никак на вас не влияют, и вы тоже не влияете на них. Они просто есть. Обратите внимание на себя и на свое тело. Мысленно осознайте по очереди все части тела: правую и левую руку, правую и левую ногу, спину, живот, шею, бедра, лицо, голову. Понаблюдайте, есть ли в них напряжение. Если да, то сделайте глубокий вдох, а на выдохе отпустите напряжение.

Ежедневная трехминутная практика позволит вам расслабляться и минимизировать стрессовые состояния. Очищать ум от лишних, беспокоящий мыслей, осознавать своё тело и замечать себя.

2. Осознавание своих чувств и эмоций.

Каждый человек обладает определённым объёмом энергии. И ежедневно мы распределяем свои ресурсы на разные действия: ходим,







думаем, едим, говорим и т.д. Также ежедневно мы испытываем многообразный спектр чувств и эмоций. И, к сожалению, не все их замечаем. Например, когда нам страшно или мы на что-то злимся, но не признаемся себе в этом или не озвучиваем, то эта эмоция никуда не девается. Она остается внутри нас. И на нее мы тратим часть имеющейся энергии. Бессознательно. Получается, что неосознанная и непрожитая эмоция становится «паразитом», которого мы вынуждены подкармливать своей же энергией. Согласитесь, было бы здорово, высвободить этот объем энергии на что-то более полезное?

Чтобы эмоции не «паразитировали» внутри вас и не забирали вашу жизненную энергию, необходимо уделять им своевременно внимание. Осознавать, что они есть и выражать. Не всегда у нас есть возможность озвучить свои эмоции другим людям. Если такой возможности у вас нет, то озвучьте ее хотя бы вслух себе. Таблица, приведенная ниже, позволит вам разобраться со своими чувствами и эмоциями и не допустить их «паразитирование» внутри вас.

Я чувствую... гнев стыд грусть страх радость

холодность **ЗЛОСТЬ БЕШЕНСТВО** САРКАЗМ **РАЗДРАЖЕНИЕ ЯРОСТЬ УНИЖЕНИЕ** ОБИДА **НЕНАВИСТЬ НЕТЕРПЕНИЕ** ОТВРАЩЕНИЕ НАДМЕННОСТЬ **ЗЛОРАДСТВО НЕДОВОЛЬСТВО** ЦЕНИЗМ ПРОТЕСТ **НЕИСТОВОСТЬ ВРАЖДЕБНОСТЬ РАВНОДУШИЕ БЕЗУЧАСТНОСТЬ НЕПРИЯЗНЬ** ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ **ЗАВИСТЬ МСТИТЕЛЬНОСТЬ ВЫСОКОМЕРИЕ**

вина РАСКАЯНИЕ **УНИЖЕНИЕ НЕЧЕСТНОСТЬ** УГРЫЗЕНИЕ--СОВЕСТИ СТЕСНЕНИЕ **НЕЛОВКОСТЬ** похоть **УЩЕРБНОСТЬ РАСТЕРЯННОСТЬ** ОБМАН ПОТЕРЯ ЛИЦА СМУЩЕНИЕ ПОЗОР СОЖАЛЕНИЕ **РАСЩЕПЛЕНИЕ ОЗАБОЧЕННОСТЬ БРОШЕННОСТЬ ЗАМКНУТОСТЬ** СМУЩЕНИЕ **УГРЮМОСТЬ УГНЕТЁННОСТЬ** ПАССИВНОСТЬ **ОТВЕРЖЕНИЕ**

ОГОРЧЕНИЕ FOPE БОЛЬ УГНЕТЁННОСТЬ ОТВРАЩЕНИЕ ОДИНОЧЕСТВО ОТЧУЖДЕНИЕ **РАЗОЧАРОВАНИЕ** ПОРАЖЕНИЕ ЖАЛОСТЬ К СЕБЕ **УНИЖЕНИЕ** TOCKA ПОДАВЛЕННОСТЬ ПРЕДАТЕЛЬСТВО СКУКА ПЕЧАЛЬ **ВИТАПА** РАВНОДУШИЕ ПРИНИЖЕНИЕ **РАЗДРАЖЕНИЕ** ОБИДА СКОРБЬ **ОТВЕРЖЕННОСТЬ ОТЧАЯНИЕ УЩЕМЛЁННОСТЬ**

ВОЛНЕНИЕ испуг ПАНИКА БЕСПОКОЙСТВО **НЕУВЕРЕННОСТЬ БОЯЗЛИВОСТЬ** ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ **ТРУСОСТЬ НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ НАСТОРОЖЕННОСТЬ** СМЯТЕНИЕ **ТРЕВОГА УЖАС** ОПАСЕНИЕ **ОТВРАЩЕНИЕ** РОБОСТЬ **ЗАСТЕНЧИВОСТЬ** БЕЗНАДЁЖНОСТЬ СДЕРЖАННОСТЬ СКРЫТНОСТЬ жалость СКОВАННОСТЬ **ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО ОШАРАШЕННОСТЬ ОЗАДАЧЕННОСТЬ**

БЛАГОДАРНОСТЬ ДОВЕРИЕ **ВООДУШЕВЛЕНИЕ** ОЗАРЕНИЕ СОПРИЧАСТНОСТЬ **УМИРОТВОРЕНИЕ РАДУШИЕ ЕДИНСТВО ТОРЖЕСТВЕННОСТЬ НАСЛАЖДЕНИЕ** ОБЩНОСТЬ ВОСТОРГ **БЛАГОДАТЬ** ПОДДЕРЖКА ВЕСЕЛЬЕ **НАДЕЖДА УВЕРЕННОСТЬ ЛЁГКОСТЬ** любовь **УДОВЛЕТВОРЕНИЕ** ОБЛЕГЧЕНИЕ ОБОЖАНИЕ **ПРЕКЛОНЕНИЕ** подъём духа ЭНТУЗИАЗМ







Саморегуляция – это навык. Напомню, что формирование любого навыка

- 2. Практическая отработка
- 3. Фокусировка внимания
- 4. Повторение

Сейчас вы ознакомились с информацией. Предлагаю не откладывать и сразу же перейти к практической отработке – второму этапу формирования навыка. В фокусировке внимания на этих простых практиках вам могут помочь напоминания в телефоне (я ставлю два-три будильника с напоминанием в течение дня), стикеры в местах, где вы часто бываете (я, например, клею такие стикеры в ванной комнате). И четвертый этап повторение.

В сутках 24 часа, выделите для приведенных выше практик 5 минут в день – 3 минуты на осознавание тела и 2 минуты на осознавание чувств. 5 минут в день, 35 минут в неделю и 12 775 минут в год. Инвестируйте это время в управление собой и в свое осознанное состояние.

Успехов!









Примеры образовательных блоков по развитию soft skills.



Блок «Нетворкинг»





Подготовлено на основе авторских материалов **Хафизовой Анастасии Михайловны,** бизнес-тренера, организатора образовательных форумов

Тайминг	Название блока	Содержание
10	Вводная часть	Ориентация на блок
минут	вводнал наств	Цель – участники заинтересованы в изучении темы,
101711191		знают о пользе от нетворкинга.
		ondier e nezibee et nezibepidina.
		Перед тем как перейти непосредственно к обучению,
		важно «продать» тему.
		В качестве «продажи» может быть:
		 интересный видеофрагмент по тематике;
		 ряд открытых вопросов, подводящих к
		преимуществам технологии;
		• притча;
		• история-пример;
		• свой вариант.
		Например:
		«Как вы думаете, о чем следующее высказывание? Про
		что говорил автор?»
		<u>Связи</u> в этом мире имеют больше влияния, чем удача
		и <u>мастерство</u> .
10	Основные	Мини-лекция
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	мириэнс-иниин
минут	понятия	Цель – участники познакомились с основными
минут		
минут		Цель – участники познакомились с основными
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых.
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга:
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример:
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: ■ Развивайте личный бренд
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: Развивайте личный бренд Поддерживайте контакты
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: • Развивайте личный бренд • Поддерживайте контакты • Переносите фокус внимания с себя на собеседника
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: Развивайте личный бренд Поддерживайте контакты Переносите фокус внимания с себя на собеседника Фокусно выстраивайте сеть контактов в соцсетях
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: ■ Развивайте личный бренд ■ Поддерживайте контакты ■ Переносите фокус внимания с себя на собеседника ■ Фокусно выстраивайте сеть контактов в соцсетях ■ Используйте «я-сообщение»
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: Развивайте личный бренд Поддерживайте контакты Переносите фокус внимания с себя на собеседника Фокусно выстраивайте сеть контактов в соцсетях Используйте «я-сообщение» Не бойтесь просить поддержки
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: ■ Развивайте личный бренд ■ Поддерживайте контакты ■ Переносите фокус внимания с себя на собеседника ■ Фокусно выстраивайте сеть контактов в соцсетях ■ Используйте «я-сообщение»
минут		Цель – участники познакомились с основными понятиями нетворкинга. Нетворкинг - это деятельность, ориентированная на решение сложных жизненных и бизнес задач при помощи круга друзей и знакомых. Правила эффективного нетворкинга: Правила могут быть любыми, которые для вас являются подходящими и вы считаете их уместными в рамках вашего обучения. Пример: Развивайте личный бренд Поддерживайте контакты Переносите фокус внимания с себя на собеседника Фокусно выстраивайте сеть контактов в соцсетях Используйте «я-сообщение» Не бойтесь просить поддержки







10	Сухое задание			Индивид	уальное задание
минут	ужее садание	Цель – участники сформировали основные тезисы для			
		самопрезентации.			
		Коллеги, предлагаю вам определить основной компоне			новной компонент
		в нетворкинге – какую пользу вы можете принести свои			
		окружающим?			
		Сейча	с прошу каждого и	з вас ответ	ить на следующие
					вопросы:
		1) K	го вы? Опишите в	одном пред	дложении кто вы и
		,			чем занимаетесь.
		2)	З чем заключается	я ваша эксп	ертность, область
		,			интересов?
			3) Yei	и вы может	е быть полезным?
			,		
		Получивши	еся ответы попро	шу зарисов	ать в виде иконок,
			•		сложить в корзину.
5-7	Полусухое		Цель – учас	тники позна	комились в парах.
минут	задание				
		Попро	шу половину (вед	ущий долже	ен определить тех
		людей	і, которые подойд	ут вытянуть	«визитки») из вас
		вытяну	ъ по одной «визит	гке», найти	своего партнера и
				ПОЗ	накомиться с ним.
		Вы мо	жете создать га.	перею конп	пактов по итогам
					задания.
15	Создание сети			Co	вместная работа
минут	знакомств				
		L	Цель – участники о	сформирова	али пул контактов.
		Разда	•		едующей шапкой:
		(опционально, можно корректировать)			
		Как	Чем		Чего ждет от
		зовут?	занимается/ке	Хобби	программы
			м работает		обучения
					Задание:
		За отведенное время познакомьтесь с м <mark>аксимальным</mark>			
		количество <mark>м человек.</mark>			
			Вне	сите инфор	мацию в <mark>таблицу.</mark>







25	Командная	Объединить участников по любому признаку.
минут	работа	Дать время на знакомство (время в зависимости от
		количества участников).
		Задание в командах:
		1) Определить «пользу» и экспертность всей
		команды (результаты индивидуального задания
		каждого участника);
		2) Создать общую «визитку» команды, отразив
		информацию про каждого участника.
		3) Презентовать вашу визитку.
10	Подведение	Цель – ведущий собрал выводы участников. Участники
минут	итогов	зафиксировали для себя основные моменты после
		знакомства.
		Провести сбор выводов в любом формате.
		Например:
		 Что из сегодняшнего дня вы заберете с собой?
		Запишите три главных вывода из сегодняшнего
		занятия?
		• Что было самым запоминающимся в
		сегодняшнем дне?
		• Что вы возьмете в практику и начнете применять
		уже сегодня?



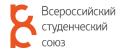
Блок «Работа с конфликтами»





Подготовлено на основе авторских материалов **Хафизовой Анастасии Михайловны**, бизнес-тренера, организатора образовательных форумов

Тайминг	Название блока	Содержание
5-10	Вводная часть	Ориентация на блок
минут		
		Ассоциации.
		Ведущий: озвучивает тему занятия, пишет на
		доске или листе бумаги слово КОНФЛИКТ. Предлагает
		группе по одному перечислить слова, приходящие в
		голову при мыслях о конфликте. Когда больше идей нет
		или лист бумаги заполнен полностью, тренер просматривает вместе с группой составленный список
		слов. Далее берется два маркера разного цвета (либо
		используются знаки "+" и "-"). Обращение к группе:
		"Какие слова являются положительными, какие
		отрицательными, какие нейтральные?" Возможно, в
		группе возникнут разногласия, (которые нет
		необходимости разрешать), по определению отдельных
		слов в ту или иную категорию.
		Вопросы для обсуждения: каких категорий
		выявилось больше? Почему?
15-20	Теоретическая	Мини-лекция
МИН	часть	Цель – участники познакомились с основными понятиями
		конфликта.
		Конфликт — ситуация, в которой каждая из сторон
		стремится занять позицию, несовместимую и
		противоположную по отношению к интересам другой
		стороны.
		Давайте обсудим, что может являться причиной
		конфликта?
		Из-за чего они происходят?
		K
		Каким образом можно решать конфликты?
		Давайте кратко рассмотрим основные стратегии
		поведения в конфликтных ситуациях:
		1) Уход от конфликта – эта ситуация, при которой обе
		конфликтующие стороны не предпринимают
7		действий для решения противоречий.
		2) Уступка – ситуация, при которой одна из сто <mark>рон</mark>
		сознательно отказывается от своих интересов в
		пользу оппонента.







		 Подавление – ситуация, при которой один участник полностью подавляет интересы другого. Компромисс – ситуация, при которой интересы обеих сторон удовлетворены на 50%. Сотрудничество – ситуация, при которой обе стороны отказываются от своих изначальных решений и придумывают новое, которое удовлетворяет интересы каждого участника конфликта на 100%.
		Как вы думаете, какая из приведенных стратегий является наиболее эффективной? Всегда ли возможно её применить?
		Как вы обычно ведёте себя в конфликтных ситуациях?
10 мин игра, 10 обсужде ние	Практика	Сюжетно - ролевая игра «Мельница». <i>Цель:</i> проживание участниками тренинга «мелких» конфликтных ситуаций, настройка на дальнейшую работу.
		Равное число участников тренинга образуют два круга (один внутри другого), встают лицом друг к другу и разыгрывают в парах мелкие диалоги - ситуации,
		которые задает ведущий. Диалог длится 2 минуты. После каждого диалога внешний круг делает несколько шагов, например по часовой стрелке; каждый участник меняет партнера, разыгрывается следующий эпизод.
		Ситуации для разыгрывания:
		· Находящиеся во внешнем круге играют роль контролеров автобуса, а находящиеся во внутреннем - роль безбилетных пассажиров;
		· Внутренний круг - продавцы, которым нет дела до покупателей, а внешний - покупатели.;
		· Внешний круг - начальник, «застукавший» оп <mark>оздавшего</mark> подчиненного, а внутренний - подчиненный;







Внутренний круг - жилец. Которого залил сосед сверху, внешний круг - сосед сверху.
 В ходе обсуждения участники анализируют свое наиболее типичное поведение в различных ситуациях, приживаемые эмоции.
 Примеры вопросов:
 Поделитесь, какие эмоции испытывали в процессе

Какие выводы можем сделать?

Поделитесь, какие эмоции испытывали в процессе упражнения?
Как вы себя чувствовали в процессе игры?
Какую цель перед собой ставили?
Удалось ли её достигнуть?
Чем это похоже на реальную жизненную ситуацию?

15 минут Теоретическая часть

Мини-лекция

Выделяют следующие стадии протекания конфликта:

1.Стадия потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей и норм - положение дел накануне конфликта. На этой стадии уже существуют какие-то предпосылки для конфликта, возможно, имеется сильная напряженность в отношениях, но она пока не выливается в открытое столкновение. Такое положение дел может сохраняться довольно долго.

Эта стадия может быть также обозначена как латентный, или скрытый, конфликт.

- 2.Стадия перехода потенциального конфликта в реальный, или стадия осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов. Эту стадию можно обозначить как «инцидент», то есть первую стычку конфликтантов. Инцидент выступает завязкой конфликта. Нередко инцидент выступает как будто по случайному поводу, но на самом деле это последняя капля, которая переполняет чашу. Конфликт, начавшийся с инцидента, может им и закончиться (например, перебранка пассажиров в городском транспорте).
- 3.Стадия конфликтных действий. На этой стадии конфликт как бы «шагает по ступенькам», реализуясь в







серии отдельных актов - действий и противодействий конфликтующих сторон. Эскалация может быть непрерывной: с постоянно возрастающей степенью напряженности отношений и силы ударов, которыми обмениваются конфликтанты; и волнообразной, когда напряженность отношений то усиливается, то спадает, а периоды активной конфронтации сменяются временным улучшением отношений.

На этой стадии возможно переживание кульминации конфликта (верхней точки его эскалации). Кульминация подводит к осознанию необходимости прервать дальнейшее обострение отношений и искать выход из конфликта.

4.Стадия снятия, или разрешения, конфликта. На этой стадии необходимо ввести два понятия: цена конфликта и цена выхода из конфликта. Сравнение этих двух составляющих позволяет рационально решать вопрос: стоит ли продолжать конфликт, или выгоднее его прекратить. Часто завершения конфликта удается, достичь только посредством специальных усилий, направленных на его разрешение. Одной из форм завершения конфликта является приглашение посредника, призванного провести переговоры конфликтующих сторон.

30 минут | Практика

«Упражнение "Нахал"

Цель: совершенствовать умение выстраивать своё речевое поведение в экстремальной ситуации.

Ход упражнения: «Ну бывает же так: вы стоите в очереди и вдруг перед вами кто-то "влезает". Ситуация очень жизненная, а ведь частенько и слов не находится, чтобы выразить своё возмущение и негодование. Да и не всяким словом легко отбить охоту на будущее такому нахалу. А тем не менее, как же быть? Ведь не мириться же с тем, что такие случаи должны быть неизбежны. Давайте попробуем разобрать такую ситуацию. Разбейтесь на пары. В каждой паре сидящий слева - добросовестно стоит в очереди. Нахал заходит справа. Отреагируйте экспромтом на его появление, да так, чтобы было неповадно». Затем каждая пара меняется ролями, и игра продолжается.







			_
		<i>Обсуждение:</i> в конце игры группа обсуждает, какой	
		ответ был самым удачным.	
		Время: 30 минут.	
		Название: Эмоциональная тропинка.	
		Подберите символические рисунки, с помощью	
		которых можно отразить свое эмоциональное состояние	
		в различные моменты развития конфликта. Нарисуйте	
		свою "тропинку" и свои символы для каждого из	
		значимых этапов пути в конфликте. Можно дополнить их	
		краткими фразами.	
		. Пункт А -"все хорошо!" *****	
		**** Пункт В - "все снова хорошо!"	
		,	
15 минут	Подведение	Коллеги, предлагаю подвести итог сегодняшнего занятия.	-
,	итогов		
		Прошу вас ответить письменно на следующие вопросы:	
		1) Что нового я сегодня узнал о конфликтах?	
		2) Что нового я узнал о себе в конфликтных	
		ситуациях?	
		3) Как я веду себя в конфликте?	
		4) Как я хочу себя вести в конфликте?	
		5) Что я продолжу делать как раньше?	1
		6) Что я начну делать по-другому?	
		Друзья, кто готов поделиться своими ответами?	
		Спасибо за работу!	



Что такое soft skills и зачем их развивать у студентов?



Подготовлено на основе авторских материалов **Сарычевой Виктории Анатольевны**, ведущего бизнес-тренера международной диверсифицированной группы компаний «МейТан».

Необходимое оборудование: проектор, слайды, кликер,

материал для записи участникам, смартфоны у участников.

Обучение проводится в формате интерактивной сессии в режиме диалога.

Продолжительность: 1 час (60 минут)

Обучение может проходить без использования слайдов, однако, это требует серьёзной подготовки от спикера. В этом случае потребуется выучить текст слайдов, а также не следует обращать внимание на колонку со слайдами и в действиях спикера не выполнять переключение слайдов. Все остальные действия выполняются в том же режиме.

Nº	Слайд	Тайминг	Содержание	Действия	Комментарии
			выступления	спикера	
1		3'	Приветствие	Поприветствова	Во время
	1860		аудитории.	ть аудиторию,	тренинга не
	SOFT SKILL		Представиться,	познакомиться.	забывать
	SOFT SKILL в студенческой среде		немного	Уточнить, есть	обращаться к
	2000000		рассказать о себе.	ли материал	аудитории,
			Обозначить	для записи.	задавать
			актуальность		вопросы,
			темы, дать		работать в
			вводную		режиме
			информацию:		диалога.
			- Разберём, что		
			такое soft skills и		
			для чего они		
			нужны		
			- В каком возрасте		
			лучше всего		
			изучать soft skills		
			- Узнаем, какие		
			soft skills бывают и		
			посмотрим ТОП-10		
			soft skills в 2020		
			году		
			- Оценим свой		
			уровень владения		
			навыками и		
			поймём, как их		
			сформировать		
			- Научимся		
	7		получать и		







			развивать новые		
			навыки		
			Готовы?		
		2'(5')	Немного	Переключить	В режиме
	ДО 800 000 000	, ,	статистических	слайд	обратной
	человек будут заменены роботами к 2030 году		данных о		СВЯЗИ
	57 СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ		профессионально	Озвучить	порассуждать
	исчезнут к 2030 году навсегда		м образовании и	цифры и	с аудиторией:
	людей лишится работы в России		трудоустройстве.	данные со	- какие
	f		Что произойдёт на	слайда	профессии
			рынке к 2030 году?		, . уйдут
					- какие
			На первый взгляд,		профессии
			цифры пугающие.		появятся
			Но важно помнить,		
			что вместо старых		
			специальностей		
			всегда появляются		
			новые, поэтому на		
			первое место		
			выходят не		
			профессиональны		
			е навыки, а		
			другие.		
		1'(6')	Именно по этой	Переключить	
	В XXI веке эксперты заговорили о важности навыков, которые потребуются вне	(-)	причине в наше	слайд	
	зависимости от того, в какой индустрии или какой области вы будете работать		время эксперты		
			заговорили о		
			важности навыков,		
1	* []] \ ,		которые		
			потребуются вне		
			зависимости от		
			того, в какой		
			индустрии или		
			какой области вы		
			будете работать.		
			И если раньше		
			такие навыки чаще		
			относили скорее к		
			личностным		
			качествам, считая,		
			что с ними нужно		
			родиться, то		
			теперь всё чаще		
	7		говорят, что		
	•				







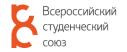
		любой человек		
		при желании		
		может их развить.		
	3'(9')	Обратите	Переключить	Заранее
ТРАЕКТОРИЯ ОБУЧЕНИЯ	0 (0)	внимание на	слайд	уточнить
ТРАЕКТОРИЯ ОВУЧЕНИЯ			олалд	примерный
		диаграмму.	CEROCIATI	
		Оранжевая линия	Спросить у	возраст
0-15 15-25 25-35 35-45 45-55 лет лет лет лет лет		показывает	аудитории про	поколения Х,
		траекторию	поколения Х, Ү,	Y, Z.
		обучения	Z.	
		поколения Х и		
		частично Ү. И на		
		самом деле,		
		раньше считалось,		
		что получением		
		высшего или		
		среднеспециально		
		го образования		
		обучение должно		
		заканчиваться.		
		После этого		
		человек шёл		
		работать, и, как		
		правило,		
		оставался на		
		одном месте до		
		самой пенсии.		
		Самой пенсии.		
		Hännoğ wa Eumağ		
		Чёрной же линией		
		обозначена		
		траектория		
		современного		
		образования.		
		Сейчас уже не		
		редкость, когда из		
		университета в		
		возрасте 23 лет		
		выходит		
		специалист с		
		двумя дипломами.		
		Всё чаще люди в		
		возрасте идут		
		получать		
		дополнительные		
		квалификации,		
7		осваивают новые		
/		навыки. И это –		
		<u>I</u>	I	







		новая норма:		
		«образование		
		длинною в жизнь».		
	3'(12')	Как такое	Переключить	Если время
НЕМНОГО ПРО ОБУЧЕНИЕ		образование	слайд	позволяет,
		выглядит сейчас?	Прокомментиро	порассуждать
в России учатся к 2030 году появится 186 время учиться			вать инфо со	с аудиторией
15% взрослых новых специальностей в 25 отраслях		- сейчас в России	слайда	о цифрах:
		учится 15%		много или
		взрослых		мало, какие
		- к 2030 году		сферы
		появится 186		затронет
		специальностей в		
		25 отраслях		
		- время учиться –		
		всегда!		
		Именно в свете		
		таких данных и		
		появилось понятие		
		«soft skills»		
	3'(15')	Что же такое soft	Переключить	Заранее
SOFT SKILLS – «ГИБКИЕ НАВЫКИ» – унифицированные навыки и личные качества,		skills?	слайд	подготовить
которые повышают эффективность работы и взаимодействия с другими людьми.		Определение:		примеры soft и
HARD SKILLS SOFT SKILLS Специальные знания, Социальные навыки,		Soft skills – B	Привести	hard skills
которые преподают в которым не принято учебных заведениях. учиться в современном Собственно содержание классическом профессии образовательном		прямом переводе	примеры soft и	
процессе		с английского	hard skills	
		мягкие или		
		«гибкие навыки» -		
		это		
		унифицированные		
		навыки и		
		личностные		
		качества, которые		
		повышают		
		эффективность		
		работы и		
		взаимодействия с		
		другими людьми.		
		Говоря о soft skills,		
		которые не		
		изучают в вузах и		
		школах, их чаще		
		всего		
7		противопоставляю		
7		т так называемым		
		I TAK HASBIBACIVIDIN		







		hard skills -		
		профессиональны		
		M		
		узкоспециальным		
		навыкам, из		
		которых состоит		
		программа		
		высшего и		
		среднего		
		образования.		
	2'(17')	Существует много	Переключить	
		классификаций	слайд	
ТОП-10		soft skills, однако,		
SOFT SKILLS в 2020 году по версии		в рамках этого		
Всемирного Экономического форума 2018		диалога мы		
		остановимся на		
		TOΠ-10 soft skills,		
		которые были		
		выделены на		
		Всемирном		
		Экономическом		
		Форуме в 2018		
		· •		
		году. Кстати,		
		именно с этого		
		форума о soft skills		
		заговорили и		
		начали их		
		подробно изучать.		
a Dayayaa makeey	4'(21')	Итак, ТОП-10 soft	Переключить	soft skills – это
 → Решение проблем → Критическое мышление → Креативность 		skills по версии	слайд	навыки
 → Управление людьми → Взаимодействие с людьми 		ВЭФ2018 – это:		взаимодейств
→ Эмоциональный интеллект→ Принятие решений		-решение проблем		ия с людьми
→ Сервис → Переговоры		-критическое		
→ Гибкостъ мышления		мышление		
		-креативность		
		-управление		
		людьми		
		-взаимодействие с		
		людьми		
		-эмоциональный		
		интеллект	Уточнить у	
		-принятие	аудитории,	
		•	аудитории, знают ли они	
		решений		
		-сервис	про эти навыки	
		-переговоры		
7		-гибкость		
		мышления		







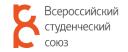
К SOFT SKILLS TAKЖЕ ОТНО Коммуникативные навыка Умение слушать Убеждение и аргументация Нетвориег Ведение переговоров проведение прозентация Сазовые навыя продаж Самопрозентация Потвеченые выступления Командчая работа Нецалевисты на результат Деловое письмо	риямии ссом целепол т т тим/ ивстойн	Это далеко не исчерпывающий список, однако, именно он взят за основу во всём мире. В целом, soft skills гораздо больше, и их делят на четыре большие группы Первая группа — это коммуникативные навыки. Они отвечают за взаимодействие с людьми. Вторая группа — это так называемые «Янавыки» - навыки для саморазвития, самосовершенств ования, повышения личной эффективности.	Переключить слайд Зачитать список навыков из первой колонки Зачитать список навыков из второй колонки	
К SOFT SKILLS TAKЖЕ ОТІ Зфективное мышление — системной мышление — креативное мышление — плоческое мышление — плоческое мышление — прешлені — выработка и привтиг — решлені — тактическое и — стратегическое мышление (для руководителей) — далегирование — далегирование — тактическое мышление (для руководителей) — далегирование — далегирование — далегирование — далегирование — далегирование — далегирование	ьми н сотруд ации зад монторн ководат сий сия сий сия сий	Третья группа — это навыки для эффективного мышления. Они позволяют «разгонять» работу мозга и использовать его ещё результативнее. Четвёртая группа — это управленческие	Переключить слайд Зачитать список навыков из первой колонки Зачитать список навыков из второй колонки	





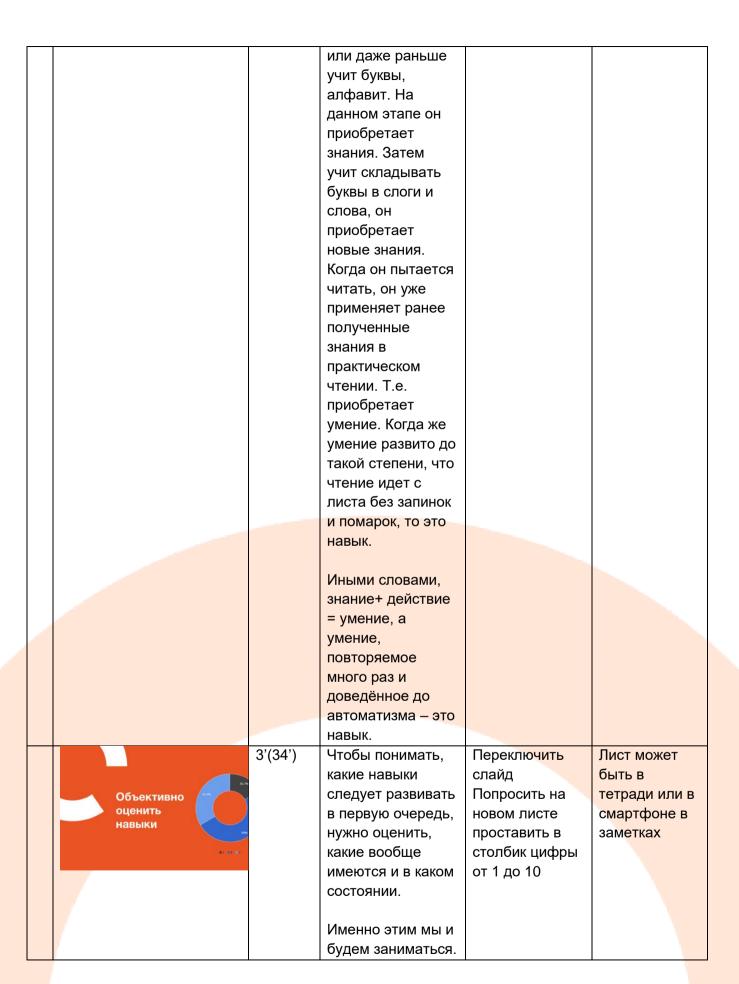


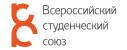
		навыки. Они важны для тех, кто руководит работой		
		других людей или потенциально		
		будет этим		
		заниматься.		
		Вообще таких		
		навыков выделяют более 100, а по		
		некоторым		
		данным даже		
		около 200.		
67 НАВЫКОВ минимальный набор современного востребованного специалиста	2'(27')	На данный момент специалисты НR-служб крупных коммерческих корпораций и организаций	Переключить слайд	Правильный ответ: на школе наставника школах актива, в
		говорят о том, что минимальный набор soft skills	Задать вопрос в аудиторию, дождаться	студсоветах, на мероприятиях
		для специалиста – это 67 навыков.	ответа	
		Где взять эти навыки и как их развивать, если их не преподают в классической системе образования?		
	4'(31')	Давайте	Переключить	
Формирование навыка		проговорим важный момент:	слайд Задать вопрос в	
ЗНАНИЕ		soft skills – это	аудиторию,	
УМЕНИЕ НАВЫК		прежде всего	послушать	
HABDIK		навык. А что из	варианты,	
		себя представляет	поблагодарить	
		навык и чем он отличается от	за них, потом читать пример.	
		знания и умения?	THE TE TIPPINIOP.	
		Например,		
		человек в		
		начальной школе		







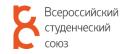








		Для этого мы		
		сейчас будем		
		проводить тест.		
	6'(40')	Рядом с каждой	Переключить	
Оцените свои навыки	(,	цифрой напишите	слайд,	
1. Коммуникация 0-5 6. Принятие решений		название навыка	продиктовать	
Нетворкинг О-5 Лидерство и командная работа		(как на слайде).	Продиктовать	
3. Убеждение и аргументация 0-5 8. Личный бренд		(как на слаиде).		
4. Управление конфликтами 0-5 9. Публичные выступления		Cağıraa arı		
5. Планирование 0-5 10. Проектное мышление		Сейчас вы		
		услышите		
		описание каждого		
		навыка. Ваша		
		задача –		
		поставить себе		
		оценку от 0 до 5,		
		где 0 – навык не		
		развит, а 5 –		
		навык развит на		
		100%. Будьте		
		внимательнее,		
		слушая описание		
		навыков. Эта		
		информация		
		нужна прежде		
		всего вам, поэтому		
		отвечать лучше честно.		
		честно.		
		Fazzani (2		
	01/401)	Готовы?		
	3'(43')	Утверждение к	Переключить	
КАК ОЦЕНИТЬ НАВЫК		каждому навыку	слайд, зачитать	
Коммуникация Нетворкинг Убежден Вы эффективно Вы умеете Вы эфф		зачитывается	информацию.	
обеспечиваете выстраивать добивает двухсторонний долгосрочные поставле обмен информацией доверительные целей в с		дважды, медленно	Уточнить, все	
в своих интересах и отношения с вопроса интересах партнерами этом сох собеседника укрепляя		и со смыслом.	ли успели	
отношен собеседи		Формулировки	оценить	
		читаем дословно,		
		как на слайдах.		
		Проставить балл		
		от 0 до 5.		
	3'(46')	Утверждение к	Переключить	
КАК ОЦЕНИТЬ НАВЫ	` ′	каждому навыку	голайд, зачитать	
Управление конфликтами Планирование		зачитывается	информацию.	
контролируете свое максимально состояние в конфликтных и результативно		дважды, медленно	Уточнить, все	
стрессовых ситуациях, планируете и находя и реализуя распределяете св наиболее оптимальное время и время сво		и со смыслом.	ли успели	
решение, партнёров в случа удовлетворяющее решение наличия такой всех сторон конфликта компетенции		Формулировки	оценить	
			ОЦСПИПЬ	







		читаем дословно,		
		как на слайдах.		
		Проставить балл		
		от 0 до 5.		
	3'(49')	Утверждение к	Переключить	
КАК ОЦЕНИТЬ НАВЫ		каждому навыку	слайд, зачитать	
Принятие решений Лидерство и Личный е команда Вы принимаете Вы создаете среду, в О Вас зня		зачитывается	информацию.	
своевременные и которой поощряются узнают, в оптимальные различия между являетою решения на людьми и авторите основании приветствуется признания		дважды, медленно	Уточнить, все	
проведенной здоровая эксперто аналитической конкуренция, области. работы. обеспечивающие		и со смыслом.	ли успели	
достикение навиручция результатов для команды.		Формулировки	оценить	
		читаем дословно,		
		как на слайдах.		
		Проставить балл		
		от 0 до 5.		
	4'(53')	Утверждение к	Переключить	Если более 45
КАК ОЦЕНИТЬ НАВЫ		каждому навыку	слайд, зачитать	– ответили не
Публичные выступления Проектное мышл Вы демонстрируете Вы осмысленно		зачитывается	информацию.	очень честно
уверенные навыки используете подготовки к выступлению, инструменты вовлечения зудитории и управления проек удержания вымания в любой деятельн		дважды, медленно	Уточнить, все	или не
удержания внимания в любой деятельн участников, умеете создавать и проводить динамичные, эффективные результата, затраг		и со смыслом.	ли успели	внимательно
и конструктивные сроков. выступления.		Формулировки	оценить	слушали.
		читаем дословно,		
		как на слайдах.		
		_		
		Проставить балл		
		от 0 до 5.		
		Посчитать		
		итоговую сумму		
		баллов.		
		Нормальная		
		цифра – до 40. В		
		случае с		
		активистами – 35-		
		40.		
		To Hope was assets		
		Те навыки, около		
		которых стоят 0		
		или 1-2 – это зона		
		роста, то, чем		
		стоит заняться в		
/		первую очередь.		







		1'(54')	И теперь, когда вы	Переключить	
	Section 2		точно знаете,	слайд	
	KAK		какие навыки		
	РАЗВИВАТЬ		следует		
	SOFT SKILLS?		развивать,		
	33. 1 31		возникает		
			логичный вопрос:		
			как это сделать?		
			I nam o ro opportanzi		
			Чтобы ответить на		
			этот вопрос,		
			давайте		
			посмотрим, из		
			чего состоит		
			навык.		
	Этапы приобретен	2'(56')	Итак, этапы	Переключить	Если люди
	и развития навыка	• •	приобретения	слайд	пришли на
	мотивация		навыка.		занятие, то
	ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ И ПОВАНИТОВАНИЕ		1) Мотивация.		мотивация
	AJYNEHHIE TEOPHIA		Вы		есть. Прошли
	TPARTMAN		понимаете,		анкету – есть
	_		что не		анализ.
			хватает		Осталось
			каких-то		понять план и
			знаний,		начать
			умений,		действовать!
			компетенци		
			й и хотите		
			это		
			исправить.		
1			2) Анализ		
			ситуации.		
			Вы		
			определяет		
			е, какие		
			именно		
			навыки		
			нужны и		
			находите		
			информаци		
			ю о них.		
			3) Постановка		
	7		, цели и		
			планирован		
			ие. Вы		
			решаете,		
	7		почему и в		
			110 10 1011 11 11	1	







какие сроки вам необходим этот навык, а также планируете свою деятельнос ть с учётом приобретен ия навыка.

- 4) Изучение теории. Вы находите источники информаци и и изучаете теоретичес кую часть получаете знание.
- 5) Практика. Полученну ю теорию вы применяете на практике, постоянно совершенст вуя умение и доводя его до навыка.

Первые два этапа мы уже прошли.
Третий – цель – определяет каждый сам.
Поэтому остановимся на четвёртом: где взять информацию о навыках?







	2'(58')	Первый и самый	Переключить	
		очевидный	слайд	
Читать Книги		вариант – читать		
7-6		книги. Лучший		
В равной степени подойдёт художественная		ответ на вопрос		
развивающая литература		«Что почитать		
		о(навык)» даст		
		гугл! Так и		
		спрашиваем:		
		«ТОП-10 книг		
		о(навык)».		
	2'(60')	И второй вариант	Переключить	
Постоянно учиться на		– это проходить	слайд	
мероприятиях		обучение на	Рассказать о	
		мероприятиях	проекте,	
B		(таких как это),	анонсировать	
		тренингах,	следующее	
		использовать на	обучение	
		практике		
		имеющиеся		
		навыки и		
		приобретать		
		новые.		
	0'(0')	Оставить свои	Собрать	Если
		контакты	обратную связь:	оставляете
		аудитории,	- понравилась	контакты,
		ответить на	ли тема soft	будьте готовы
		вопросы, собрать	skills?	на них
		обратную связь.	- какие навыки	реагировать
			хотелось бы	
		Обозначить дату	развивать?	
		следующего	- готовы ли	
		занятия.	этому учиться?	



Совершенствование мастерства ведения переговоров. Управленческие поединки



Подготовлено на основе авторских материалов Борисевич Екатерины Сергеевны, директора Всекавказского молодёжного тренингового центра

Цель: совершенствование мастерства ведения переговоров. **Задачи:**

- 1. отработка ведения переговоров в неопределенной среде
- 2. получение обратной связи о сильных слабых сторонах в качестве переговорщика

Результат: развитие навыков успешного разрешения сложных и конфликтных ситуаций.

Необходимый материал:

Проектор, 4 микрофона, столы для игроков и судей, бейджи с названиеями судей и игроков для работы в минигруппах, таблички на столы для игроков и судей публичных поединков, раздаточный материал (кейсы).

Nº	Время	Тема	Задачи	Краткое содержание
1.	16.45 - 17:00 15 мин	Вводный блок	 актуализация важности саморазвития в качестве переговорщика знакомство участников с технологией «управленческие поединки» 	 • Навык успешного разрешения сложных и конфликтных ситуаций полезен и в работе, и в быту. • Умение бороться за результат, а не против человека позволяет находить сбалансированные решения и сохранять отношения. • В управленческой борьбе раскрывается суть человека, его волевые и моральные качества.
2.	17:00- 17:05 5 мин	Инструктаж	• знакомство участников с правилами проведения поединков.	• Для проведения поединков используются кейсы – заданные конфликтные ситуации из жизни руководителей (в







них прописаны события предшествующие битве, роли и скрытые интересы участников)

- Поединки бывают двух видов: классические (2 раунда по 4 минуты) и экспресс-поединки (2 раунда по 1 минуте).
- За стол переговоров садятся два игрока, которые поочередно определяют роли из предложенной ситуации для себя и для другого игрока.
- Оценивают поединок три коллегии судей из числа участников тренинга. Всего 6 судей. Двое судей принимают решение, кого из игроков отправить вместо себя на переговоры, двое - кому из игроков они бы предпочтительнее доверили свою собственность и двое – к кому бы они пошли работать. Исходя







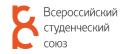
3.	17:05- 17:35 20 мин	Блок «Экспресс- поединки»	 отработка технологию экспресс- поединков 	из их решений суммарно складываются баллы по итогам поединка. • Занять свои места во время каждого из поединков приглашаются
			• проведение трех показательных боев	игроки и судьи. Все участники тренинга знакомятся с кейсом на экране проектора, ситуация также зачитывается рефери (центральным ведущим). Игроками отыгрывается два раунда по 1
				минуте (после первого раунда игроки меняются ролями).
				 По окончании боя выступают судьи. Подводятся итоги поединка.
4.	17:35- 18:05 30 мин	Тренировочные поединки	 проведение тренировочных боев в минигруппах вовлечение всех участников тренинга в процесс. предоставление возможности участникам побывать в каждой 	 Все участники тренинга делятся на группы по 5 человек, с которыми работают модераторы. Отыгрывается три экспресс-поединка между участниками, двое из которых







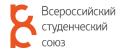
				из возможных ролей.		становятся игроками, а остальные трое судьями их трех коллегий
				ролей.		остальные трое судьями их трех
						судьями их трех
						•
						коппегий
						ואוא וסו נו נסע
						соответственно.
					•	После каждого
						поединка
						участники
						меняются ролями.
5.	18:05-	Промежуточная	•	подведение итогов	•	Представитель
	18:15	обратная связь		проведенных боев		каждой из
	10 мин					минигрупп
						презентует
						основные выводы
						работы группы.
6.	18:15-	Перерыв	УЖИ	1H		
	19:00					
	45 мин					
7.	19:00-	Теоретический	•	знакомство	•	Превращение
	19:20	блок		участников с		хороших мыслей в
	20 мин			основными		полезные
				приемами		привычки – путь
				управленческой		саморазвития,
				борьбы		который редко
			•	развеять мифы о		дается легко.
				профессиональных	•	Только
				переговорщиках		панорамное
						мышление,
						мышление
						в стиле 3D,
						видение всего
						объема
						переговорной
						ситуации
						отделяет
						перегово <mark>рщика</mark>
						любителя
						от переговор <mark>щика</mark>
						профессионал <mark>а</mark>
8.	19:20 -	Блок	•	проведение двух	•	Участникам
	20:20	«Классические		поединков		предлагается
	60 мин	поединки»				развернутая
8.	20:20	«Классические	•	•	•	от переговор <mark>щика</mark> профессионала Участникам предлагается







		управленческая ситуация с тремя и более ролями на выбор. В заданной ситуации за отведенное время необходимо решить определенную управленческую задачу. • Игроками отыгрывается два раунда по 4 минуты. В первом раунде Игрок №1 выбирает роли для себя и для соперника, во втором раунде роли определяет Игрок №2. • Судьи дают свою оценку стратегии управленческой борьбы, преимуществ и слабых сторон в ведении боя для каждого из игроков.
9. 20:20 - 20:30 10 мин	• сбор обратной связи от участников тренинга	• Взаимодействие с аудиторией по поводу полезности данной технологии, основных выводов и инсайтов от личного участия в тренинге, возможных траекторий







	дальнейшего
	развития в
	мастерстве
	управленца и
	переговорщика.







Данное приложение к методическому пособию подготовлено на основе материалов экспертов Проекта по развитию soft skills у студентов «Московский наставник».

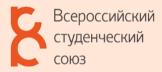
Проект реализуется Всероссийским студенческим союзом в рамках Гранта Мэра Москвы для некоммерческих организаций.

Все методические и информационные материалы по развитию soft skills и наставничества в вузах и ссузах размещены на сайте Всероссийского студенческого союза Rosstudent.ru в разделе «Московский наставник» Rosstudent.ru/MN

Развивайте движение soft skills наставников вместе с нами!



развивай soft skills с нами





город Москва 2020 г.





