



Добрый день, уважаемый участник курса «Школа удаленных профессий»!

От лица всей команды благодарим Вас за регистрацию на курсе.

Перед Вами рабочая тетрадь, в которой мы собрали важный теоретический материал и полезные упражнения.

Мы надеемся, что каждый найдет для себя здесь новые знания, независимо от опыта и квалификации.

Мы постарались сделать материал универсальным.

Обучение проходит на образовательной платформе Getcourse, возможно как с ПК, так и мобильных устройств.

В каждом блоке программа включает в себя:

- короткие видео от 2 до 5 минут от ведущих экспертов
- перечень материалов для скачивания
- вебинар от эксперта



Будем рады живому общению с Вами в рамках онлайн-курса!

Побеждает тот, кто идет вперед. Желаем успехов в Ваших начинаниях, новых свершений и ярких идей!

Искренне Ваша,

Елена Домашевская

Директор АНО «Клуб гражданского образования»



Партнеры проекта





Программа курса

1 блок: стать лучшей версией себя

Soft skills

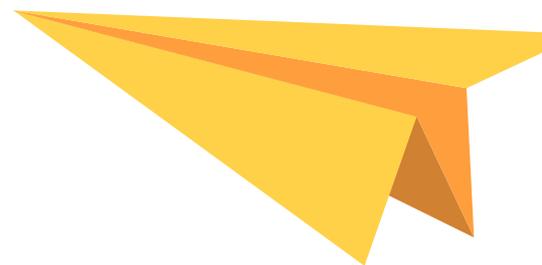
- Эмоциональный интеллект: умение слушать и управление эмоциями
- Нетворкинг: построение и поддержание бизнес-отношений
- Ведение переговоров: выиграть/выиграть
- Презентация: быть услышанным и тронуть сердца
- Планирование и целеполагание: алгоритм успеха
- Тайм-менеджмент: успевать то, что действительно важно
- Креативное мышление: нестандартные решения для жизни и бизнеса
- Проектное мышление: жизнь как проект



2 блок: найти работу мечты

в партнерстве с hh.ru

- Как найти работу: пройти собеседование, составить сопроводительное письмо)
- Секреты составления резюме



3 блок: работать удаленно

в партнерстве со школой интернет-профессий «Нетология»

- Обзор digital-профессий: что выбрать?
- Удаленная работа: особенности и «подводные камни»
- Развитие в digital: как зарабатывать?
- Кейсы успешных фрилансеров: учиться у тех, кто уже зарабатывает удаленно



Бонусное занятие

Тренды 2020: устойчивое развитие и ответственное потребление (Центр устойчивого развития бизнеса Московской школы управления СКОЛКОВО)



Проект реализован с использованием гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фонда президентских грантов.

Что такое «мягкие навыки»?

Soft skills в переводе с английского — «гибкие навыки». Иногда переводят буквально — «мягкие навыки», это одно и то же. Они не связаны с конкретной профессией, но помогают хорошо выполнять свою работу и важны для карьеры.

Сейчас почти никто не работает в одиночку. Каждый работник общается с коллегами, а иногда ещё и с клиентами, партнёрами. Он должен уметь договариваться с ними, аргументировать свою позицию и доносить её до других людей. Кроме того, гибкие навыки помогают работать с информацией, не отстать от жизни и уверенно чувствовать себя в профессии.

В отличие от hard skills (технических навыков), уровень владения soft skills труднее измерить.

Soft skills — навыки, проявление которых сложно отследить, проверить и наглядно продемонстрировать.

К данной группе относятся коммуникативные и управленческие навыки, например:

- установление отношений;
- работа в команде;
- умение слушать/слышать, понимать собеседника;
- проведение переговоров;
- навыки убеждения;
- ораторское искусство;
- проведение презентаций;
- ведение дискуссий;
- решение проблем;
- принятие решений;
- лидерство;
- обучение других;
- мотивирование;
- создание эффективных команд;
- разрешение конфликтных ситуаций.

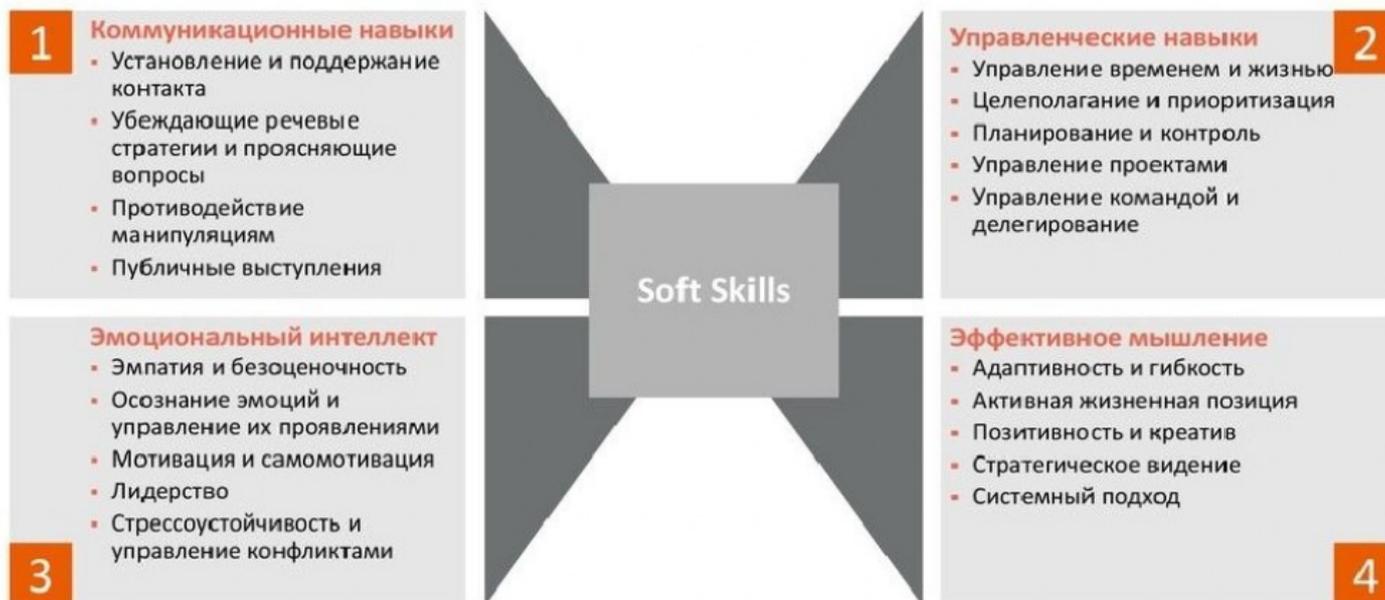


Hard skills — профессиональные, технические навыки, которые можно наглядно продемонстрировать. К ним относятся, например,

- умение создавать таблицы в Excel,
- навык слепой печати,
- владение английским языком,
- управление автомобилем и т. д.

Классификация «МЯГКИХ НАВЫКОВ»:

Что такое Soft Skills?



Эмоциональный интеллект: умение слушать и управление эмоциями



Умные образованные люди часто оказываются на удивление невезучими в личной жизни и неустроенными в социальном плане. Например, в экспериментах было показано, что работники со средними умственными способностями справляются с заданиями на 70% быстрее, чем их более интеллектуальные коллеги. Другими словами, высокий уровень IQ не гарантирует успеха в жизни.

С другой стороны, люди, обладающие хорошим эмоциональным интеллектом, почти всегда добиваются впечатляющих результатов во всех сферах. Они отлично завязывают знакомства, строят прочные отношения и всегда знают, чего хотят и как этого добиться. Разница между интеллектом (IQ) и эмоциональным интеллектом (EQ) значительна: IQ помогает поступить в университет, а EQ – справиться с нагрузками во время обучения и успешно окончить вуз; благодаря высокому IQ можно пройти собеседование на работу, но без EQ невозможно влиться в коллектив и установить контакты с коллегами и клиентами.

Эмоциональный интеллект – это способность идентифицировать и понимать эмоции и использовать эту информацию для управления поведением. Человек с высоким уровнем эмоционального интеллекта без труда может определить, в каком состоянии находится он сам и другие, он также умеет притягивать к себе людей, не прибегая к грязным манипуляциям, просто потому, что с ним легко общаться.



1. Интерес — положительное эмоциональное состояние, способствующее развитию навыков и умений, приобретению знаний. Интерес-возбуждение — это чувство захваченности, любопытства.

2. Радость — положительная эмоция, связанная с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность, вероятность чего до этого была невелика или неопределенна. Радость сопровождается самоудовлетворенностью и удовлетворенностью окружающим миром. Препятствия к самореализации являются препятствиями и для появления радости.

3. Удивление — не имеющая четко выраженного положительного или отрицательного знака эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства. Удивление тормозит все предыдущие эмоции, направляя внимание на новый объект и может переходить в интерес.

4. Стрдание (горе) — наиболее распространенное отрицательное эмоциональное состояние, связанное с получением достоверной (или кажущейся таковой) информации о невозможности удовлетворения важнейших потребностей, достижение которых до этого представлялось более или менее вероятным. Стрдание имеет характер астенической эмоции и чаще протекает в форме эмоционального стресса. Наиболее тяжелая форма страдания — горе, связанное с безвозвратной утратой.

5. Гнев — сильное отрицательное эмоциональное состояние, протекающее чаще в форме аффекта; возникает в ответ на препятствие в достижении страстно желаемых целей. Гнев имеет характер стенической эмоции.

6. Отвращение — отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами (предметами, людьми, обстоятельствами), соприкосновение с которыми (физическое или коммуникативное) вступает в резкое противоречие с эстетическими, нравственными или идеологическими принципами и установками субъекта. Отвращение, если оно сочетается с гневом, может в межличностных отношениях мотивировать агрессивное поведение. Отвращение, как и гнев, может быть направлено на себя, снижая при этом самооценку и вызывая самоосуждение.

7. Презрение — отрицательное эмоциональное состояние, возникающее в межличностных отношениях и порождаемое рассогласованием жизненных позиций, взглядов и поведения субъекта с таковыми объекта чувства.

Последние представляются субъекту как низменные, не соответствующие принятым нравственным нормам и этическим критериям. Человек враждебно относится к тому, кого он презирает.

8. Страх — отрицательное эмоциональное состояние, появляющееся при получении субъектом информации о возможном ущербе для его жизненного благополучия, о реальной или воображаемой опасности. В отличие от страдания, вызываемого прямым блокированием важнейших потребностей, человек, переживая эмоцию страха, располагает лишь вероятностным прогнозом возможного неблагополучия и действует на основе этого прогноза (часто недостаточно достоверного или преувеличенного). Эмоция страха может иметь как стенический, так и астенический характер и протекать либо в виде стрессовых состояний, либо в виде устойчивого настроения подавленности и тревожности, либо в виде аффекта (ужас).

9. Стыд — отрицательное эмоциональное состояние, выражающееся в осознании несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности не только ожиданиям окружающих, но и собственным представлениям о подобающем поведении и внешнем облике.

10. Вина — отрицательное эмоциональное состояние, выражающееся в осознании неблагоприятности собственного поступка, помысла или чувств и выражающееся в сожалении и раскаянии.

		РАДОСТЬ	ГРУСТЬ	ЗЛОСТЬ	СТРАХ
Уровень проявления	НИЗКИЙ	 <ul style="list-style-type: none"> Удовольствие Бодрость Оживление Удовлетворение Умиротворение 	 <ul style="list-style-type: none"> Огорчение Печаль Одиночество Горечь 	 <ul style="list-style-type: none"> Недовольство Раздражение Досада Взвешенность 	 <ul style="list-style-type: none"> Растерянность Нерешительность Неуверенность Опасение Настороженность
	СРЕДНИЙ	 <ul style="list-style-type: none"> Веселье Счастье Воодушевление Жизнерадостность Восхищение 	 <ul style="list-style-type: none"> Уныние Тоска Печаль Страдание Беспомощность 	 <ul style="list-style-type: none"> Рассерженность Злость Враждебность Агрессия 	 <ul style="list-style-type: none"> Испуг Скованность Боязнь Беспокойство Тревога
	ВЫСОКИЙ	 <ul style="list-style-type: none"> Ликование Восторг Торжество Экстаз 	 <ul style="list-style-type: none"> Угнетенность Подавленность Безысходность Горе Отчаяние 	 <ul style="list-style-type: none"> Бешенство Ярость Ненависть Гнев 	 <ul style="list-style-type: none"> Паника Ужас Оцепенение Кошмар

Как распознать основные эмоции?



Грусть

Признаки

- внутренние углы бровей подняты вверх (надежный показатель, его сложно имитировать);
- вертикальная морщина между бровями;
- треугольная форма глазниц;
- опущенные веки;
- горизонтально вытянутая губа + нижняя губа сдвинута вверх (иногда дрожит);
- широко открытый рот (если человек хочет что-то сказать);
- подъем щек вверх (характерный показатель);
- подбородок сморщен, приподнят;

Дополнительные поведенческие характеристики:

- ослабление мышц тела;
- погружение в себя;
- заторможенность реакций;
- замедление речи;
- снижение голоса;
- уменьшение количества жестов;
- взгляд устремлен вниз.



Гнев

Признаки

- брови сведены навстречу друг другу;
- широко открытые глаза;
- взгляд устремлен прямо на объект;
- сжатые челюсти;
- губы «ниточкой»

Дополнительные поведенческие характеристики:

- ускоренная речь;
- повышение голоса;
- учащенное сердцебиение;
- теплые руки;
- мышечное напряжение.



Страх

Признаки

- поднятие верхних век (до максимального предела);
- поднятие бровей и подтягивание к переносице;
- растяжение губ по горизонтали (к ушам);
- поднятие подбородка;
- натяжение нижнего века (важный и надежный показатель).

Дополнительные поведенческие характеристики:

- учащение пульса и дыхания;
- повышенный голос;
- холодные руки (кровь оттекает к ногам);
- застывание на месте (или отстранение).

Как распознать основные эмоции?



Отвращение

Признаки

- поднятая верхняя губа (до максимума);
- приподнятая нижняя губа (с ее выдвиганием вперед);
- напряжение крыльев носа;
- характерные морщины на носу, вызванные приподнятыми щеками и опущенными бровями.



Презрение

Часто проявляется вместе с другими сопровождающими его переживаниями, такими как гнев или радость. Это происходит только по отношению к людям или их поведению, но не к запахам или еде (не путать с отвращением).

Признаки

- напряжение и наклон уголков рта;
- подъем верхней губы;
- асимметричное движение уголка губ вверх (очень важный показатель).



Удивление

Кратчайшее микровыражение, быстро превращается в другое.

Признаки

- поднятые верхние веки (до максимального предела);
- поднятые брови;
- открытый рот;
- опущенная челюсть.



Радость

Существует 16 разновидностей радости и 18 видов настоящей улыбки!

Признаки

- мышцы глаз напряжены, что вызывает появление «гусиных лапок» (самый надежный показатель);
- слегка опущенные брови;
- опущенные верхние веки (при широкой улыбке);
- приподнятые щеки.



Как распознать лжеца?

Асимметрия микровыражений (кроме презрения).

Отсутствие работы «надежных» мышц лица. По Экману это те лицевые мышцы, которые трудно задействовать или сдерживать их движение преднамеренно. Например, ученые обнаружили, что менее 12% испытуемых могут контролировать активность мышц лба при выражении грусти.

Временная динамика – скорость реакции, продолжительность (не только микровыражения, но поведения в целом).

Во время лжи появляются:

- страх обнаружения;
- азарт;
- чувство вины.

Оценивать нужно и на других уровнях, выдающих лжеца:

- голос (высокий/низкий, громкий/тихий);
- изменения жестикуляции (появление бессознательных эмблем);
- речь (оговорки, непряная речь, паузы);
- плохой сценарий (неточности в рассказе);
- изменения в автономной нервной системе (частота дыхания, сердечных сокращений, температура рук).

Впечатление, которое производит человек во время знакомства, обычно формируется всего за 10 секунд! За это короткое время мы смотрим на лицо, затем осторожно осматриваем (сверху вниз) всю фигуру и затем снова возвращаемся к лицу. Именно оно лучше всего отражает личность. Исследованиями подтверждено, что лицо является основным центром невербального общения. Оно говорит об истинном позитивном или негативном отношении собеседника к вам или к ситуации, а также подсказывает, как этот человек может действовать в будущем.

Мы не всегда знаем, почему нам кто-то сразу понравился или, наоборот, вызвал отвращение, но руководствуясь инстинктом, интуитивно реагируем на сигналы, посылаемые его телом. Эмоции людей можно сравнить с универсальным способом коммуникации. Даже отправляясь в чужую страну и не зная языка, можно очень точно распознать чувства окружающих по мимике.

Развитие EQ происходит через развитие его основных факторов — драйверов:

- Осознанности
- Адаптивности
- Самооценки
- Мотивации

1. Упражнение для развития «осознанности»

Закройте уши и сконцентрируйтесь на окружающей обстановке, постарайтесь увидеть все детали. Как картинка станет «ярче» и вы заметите то, на что раньше не обращали внимание.

Затем закройте глаза и сконцентрируйтесь на звуках. В обычной ситуации мы подсознательно концентрируемся на зоне не более 1,5 метров вокруг себя. «Расширяя» свой слух мы начинаем замечать нюансы природных и механических.

Закройте глаза и уши вместе. Почувствуйте, как ваше тело взаимодействует с окружающим миром — например, прикосновение к нему ветра или травы, если вы готовы снять обувь.

Это упражнение достаточно делать один раз в неделю, чтобы способности распознавать голосовые интонации собеседников, нюансы мимики стали значительно выше. Это позволит более точно определять явные и скрытые послы собеседников и, самое главное, собственную реакцию на те или иные процессы, а также понимать, как ваше тело реагирует на информацию, как переживает эмоции.

2. Для развития «адаптивности» подойдет простая тренировка по «карточкам эмоций»

Вы изображаете гнев, радость, грусть или интерес — в зависимости от того, какую карточку вытянете. Это простой и эффективный способ «отработать» свое эмоциональное выражение. При этом ваша эффективность как переговорщика повышается в несколько раз.

3. Для развития «самооценки» сначала стоит освоить позы силы



Позы силы — это позы тела человека, которые «запускают» выработку дофамина: ровная спина, руки подняты вверх, голова поднята высоко. Выработка этого гормона способствует лучшему запоминанию материала и информации.

Одна минута такого упражнения перед переговорами позволит вам чувствовать себя намного увереннее.

4. Для развития «мотивации» сделайте прямо сейчас следующее

Напишите десять дел, которыми вам нравится заниматься. Затем переформулируйте их так, чтобы остались только глаголы. Найдите именно тот глагол, который наилучшим образом передаст то или иное занятие.

По этим глаголам создайте план на месяц. И в течение этого месяца вам нужно будет прожить десять дней под девизом этого слова. Путешествовать или смеяться, дегустировать и узнавать новое, прыгать или считать – вариантов много.

Например, под девизом глагола «дегустировать» можно отправиться в специальный ресторан или винный бутик — или, может быть, устроить вечеринку дома. А еще это может стать концепцией презентации товаров и услуг вашей компании.

Просто проживите каждый из этих дней на 200% под девизом тех десяти слов-действий, которые на самом деле и составляют вашу сущность роста — того, что вы можете дать миру.

При выполнении таких упражнений вы обязательно продвинетесь к своим истинным целям ближе, чем за последние несколько лет, потому что вы займетесь самым главным делом успешного бизнесмена или руководителя — реализацией «стратегии творца».