

## 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

Обдумывать сразу несколько идей одновременно, идти не очевидным путем, внедрять новую информацию и технологии в рабочий процесс. Данный навык пригодится вам и вне работы.