

Nieustannie rozwijamy się,
by móc rozwijać innych...

Pigułka wiedzy Wiedza w pigułce

Wyjaśnij intencję

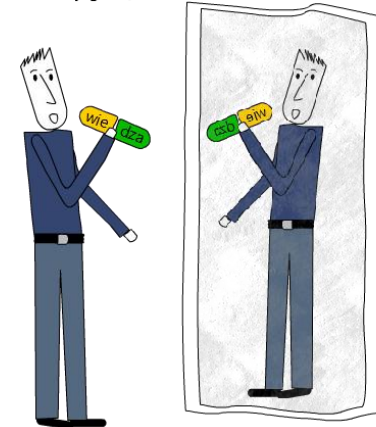
Wiedza potrzebuje być utrwalana
W ferworze codziennej pracy mógłbyś i mogłabyś o pewnych rzeczach zapomnieć



Dlatego przesyłamy Ci pigułkę wiedzy.

Cieszysz się?

Kto kontroluje w jaki sposób bierzesz pigułkę?

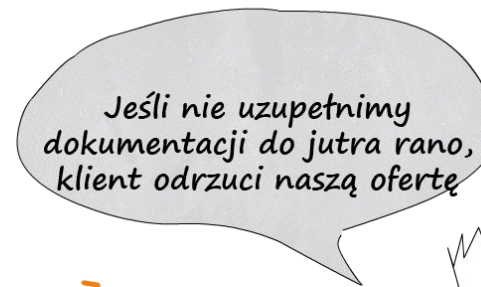


Wyjaśniaj intencje, by pomóc lepiej zrozumieć. Wzajemne zrozumienie zwiększa otwartość.

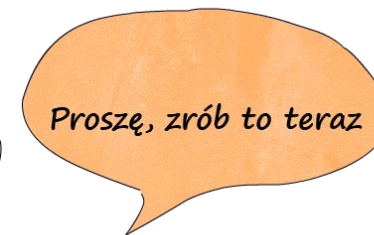


Jest jakiś **powód** dla którego zgłaszasz określone zapotrzebowanie.
Ten powód, to Twoja **intencja**

Niewyjaśniona intencja

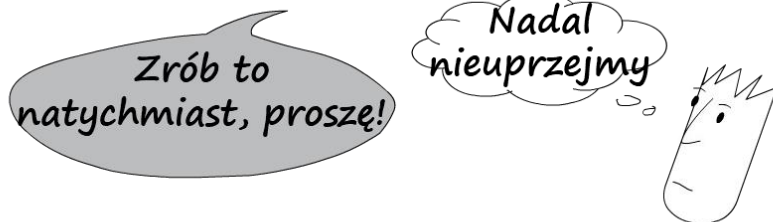


Wyjaśniona intencja



Kiedy mówisz w ten sposób, inni mogą czuć się traktowani "z góry" i odczuwać automatyczny opór. Nawet kiedy dodasz "Proszę"

Kiedy mówisz w ten sposób, inni lepiej rozumieją dlaczego coś jest ważne...
Łatwiej skoncentrować się na rozwiązaniu.



Przykład:



Kiedy nie wyjaśniasz intencji, inni mogą reagować obronnie, traktując uwagę jako zarzut do ich osoby. dobry trener



Niewyjaśniona intencja



Niewyjaśniona intencja



Niewyjaśniona intencja

Wyjaśniona intencja

To jest kompletnie niezrozumiałe.



Ten dokument musi być zrozumiały dla Klienta.



Dlatego trzeba go uprościć, na przykład pokazać w firmie tabeli...



Jest to jakiś argument

Nie podajesz żadnych faktów



Potrzebuję konkretnych faktów



Bez faktów nie przekonam Klienta do naszej oferty



Jest to jakiś argument

Kiedy wyjaśniasz swoją intencję, inne osoby mogą być bardziej otwarte na argumentację, bo lepiej rozumieją dlaczego to ważne.



Pigułek ciąg dalszy nastąpi....

