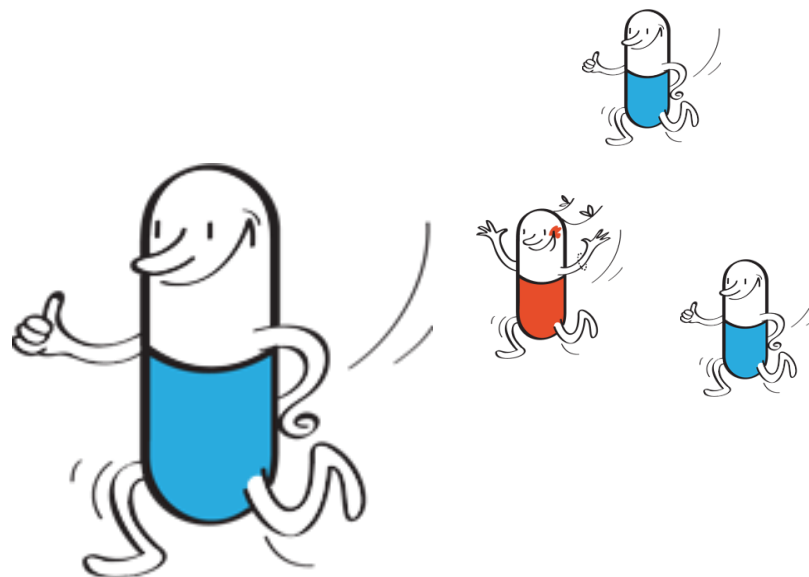


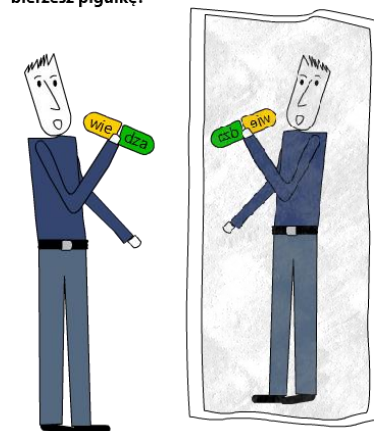
Nieustannie rozwijamy się,
by wspierać rozwój innych...

Pigułka wiedzy, wiedza w pigułce...



Bariery skutecznego słuchania

Kto kontroluje w jaki sposób
bierzesz pigułkę?





Jak tam Twój projekt?

Większość tematów jest zrealizowane

Z jedną rzeczą mamy problem...

1

Pewnie oczekiwania klienta nie zostały doprecyzowane i teraz to się mści

Nie, to akurat jest...

2

Mówiłem Ci, że musicie poświęcić więcej czasu na ustalenia.

Oczekiwania klienta są spełniane.

To akurat inna sprawa

3

Lepiej sprawdźcie ustalenia, punkt po punkcie, mówię Ci.

Ha, ha, każdy mówi, że z klientem jest ok, a potem wychodzą problemy...

Właśnie skończyłam spotkanie z Klientem i...

4

Z klientami zawsze jest problem

I co, tak jak mówiłem?

Tak, masz rację.

5

Co za facet! 3 minuty rozmowy i 5 na 7 barier* zaliczonych.

Jakbyś czegoś potrzebowała, pytaj

Wiedziałem!

6



dobry trener

7 BARIER AKTYWNEGO SŁUCHANIA



1. Planowanie co odpowiesz



Hmm, co by mu tu odpowiedzieć....

zamień na ciekawość



Co ON chce przekazać?

Co tu jest ważnego, nowego?

Czego ONA potrzebuje?

Jeśli chcę zrozumieć, muszę uważnie słuchać



2. Czytanie w myślach



Ja wiem co on chce...

zamień na otwartość



Wydaje mi się, że rozumiem co on chce powiedzieć...

Ale czy na pewno?

Sprawdzę czy dobrze rozumiem

Ja nie znoszę jak komuś się wydaje, że czyta mi w myślach...



7 BARIER AKTYWNEGO SŁUCHANIA



3. Filtrowanie



Hmm, co by mu tu odpowiedzieć....

zamień na
otwartość



Skąd wiem na tym etapie co jest ważne, a co nie?

Dlaczego to dla niego ważne? Chcę się dowiedzieć!

Mogę ulegać efektowi potwierdzania! Muszę uważać!



4. Osądzanie



On się na tym nie zna! Nic nie zmieni mojej opinii

zamień na
otwartość



Jakie są fakty?

Co jest ważnego w tych uwagach?

Jak jego opinie mogą wpłynąć na decyzje?

Osądzanie jest takie łatwe. Czy nie idę na skróty?



dobry trener

7 BARIER AKTYWNEGO SŁUCHANIA



5. Udzielanie rad

Powiem Ci co masz zrobić...



zamień na pokorę



Zapytam, czego ode mnie potrzebuje

Najpierw zapytam, co już zostało zrobione, by nie wyrwać się ze zbędnymi radami.

Czy ON potrzebuje mojej rady, czy to JA chcę zabłysnąć?



6. Docinanie

Pewnie bym się zgodził gdyby to było realne. Ha ha



zamień na życzliwość



Mam ochotę na złośliwe docinki, ale...

Jak to pomoże realizować cel?

Jak to poprawi atmosferę?

Co osiągnę, dzięki temu, że będę się popisywać cudzym kosztem?

Z czego wynika moja chęć złośliwości? Co chcę udowodnić?



7. Dowodzenie własnej racji

Jest inaczej i mam rację...



zamień na uczenie się



Ustalmy fakty

Skąd się bierze różnica naszych zdań?

Z czego wynika moja chęć złośliwości udowodnienia racji? To jeszcze fakty, czy moje EGO?

Chcesz powiedzieć, że
pigutka Ci się
podobała?

Masz pytanie?

Napisz:
kontakt@dobrytrener.pl

A może chcesz
powiedzieć, że
pigutka Ci się bardzo
podobała?



**Pigułek ciąg
dalszy nastąpi....**

