

RZECZOWA KOMUNIKACJA SKONCENTROWANA NA CELU

- **Jaki kolor ma to jabłko?**

- **Tak, gruszki bywają kwadratowe, ale powiedz proszę, dlaczego przyniosłeś tylko dwa arbuzy?**

(w) dzień dobry **Potencjany Uczestniku** vel **Uczestniku z Potencjałem!**

Metaforycznie rzecz ujmując, chodzi o to, żeby takich pogrubionych przytoczonych na wstępie dialogów było jak najmniej. W wersji idealnej – kompletne zero. Ten element jest kluczowym w projekcie biznesowym / postawie życiowej „Komunikacja rzeczowa skoncentrowana na celu” – **umiejętność dogmatycznego i życzliwego** trzymania się warstwy rzeczowej.

Praktycznie rzecz ujmując, chodzi o to, żeby ludzie stosowali narzędzia komunikacyjne, które uścisniają rozumienie – żeby (na przykład) po zleceniu konkretnego zadania obie strony rozumiały to **IDENTYCZNIE**, bez niedomówień, bez nadinterpretacji, czyli **w punkt**. Proszę również zwrócić uwagę, że kiedy ludzie komunikują się w sposób rzeczowy niemal samoistnie znikają sprzeczki emocjonalne, czyli atmosfera robi się generalnie czystsza.

Serdecznie zapraszam do wnikliwej analizy pełnego zakresu tego projektu.

po – **MYŚL** – ności

Tomasz Szokal-Egjerd

■ IDEA WIODĄCA

Szkolenie przebiega dwutorowo – praca odbywa się na dwóch poziomach.

Poziom trenowanych umiejętności:

1. Budowanie komunikatów stawiających **pozytywny filtr**.
2. Posługiwanie się językową **Ramą Celu** w komunikacji.
3. Posługiwanie się **językiem faktów** w komunikacji.

Poziom przekonań osobistych:

1. **Świadomie rozpoznaję** i uczciwie nazywam kluczowe aspekty komunikacji osobistej i biznesowej.
2. **Umiem to** (= konkretne narzędzie komunikacyjne) i chcę to doskonalić lub mogę się tego nauczyć.
3. **Zmiany w komunikacji** są możliwe / konieczne i umiem je wprowadzać.

WAŻNA UWAGA! – praca na poziomie przekonań osobistych ma zwiększyć szansę, że wiedza przejawia się w praktyce. Chodzi o to, żeby człowiek nie tylko mógł, lecz również chciał.

■ CO ROBI UCZESTNIK SZKOLENIA

- Trenuje kluczowe dla siebie ważne sytuacje zawodowe.
- Poznaje fundamenty postawy rzeczowej.
- Identyfikuje swoje mocne strony w relacjach z ludźmi.
- Uczy się rozpoznawać sytuacje trudne i reagować na te sytuacje rzeczowo i spokojnie.

■ JAK PRACUJEMY NA SZKOLENIU

- Wprowadzamy krótkie rysy teoretyczne.
- Robimy scenki praktyczne na rzeczywistych przykładach.
- Wymieniamy się doświadczeniami.
- W bezpiecznej aranżacji konfrontujemy się z trudnymi sytuacjami.
- Non stop utrzymujemy świadomość celowości naszych działań.

■ SZCZEGÓŁY PROGRAMU W MODUŁACH

- **Ważne pytania na początek:** Co według Ciebie jest najtrudniejsze w komunikacji zawodowej? [Cel modułu: Jeśli pojawią się „złe” słowa, chcę pokazać, że niemal każde słowo ma swoje przeciwieństwo: rozwlekły – skondensowany, wkurzający – spokojny, chamski – kulturalny. Proponuję poważną pracę na tej **dwubiegowości** – jak się komunikować, żeby przechodzić ze stanów niepożądanych w stany pożądane.]
- Delikatna i kontrolowana **provokacja trenerska**. Chcę pokazać mechanizm, który często powoduje „uszkodzenie” najważniejszego elementu komunikacji, czyli **nastawienia wewnętrznego**. Jak radzić sobie z myślami / tekstami typu: „Co za kretyński pomysł”, „Jesteś infantylna”, „Za szybko się poddajesz”. „Jesteś zbyt łagodny dla ludzi”. [Cel modułu: Zrozumienie różnicy między opinią / oceną i faktem / zachowaniem. Prosty model językowy budujący konstruktywność i spokój w komunikacji – szczególnie w sytuacjach trudnych, wymagających asertywności.]
- **Rama Celu** – omówienie i przejście w materiałach drukowanych uniwersalnej ścieżki stawiania celu: **CO** chcesz osiągnąć / zmienić / wywalczyć? **JAK** chcesz to zrobić? **PO CO** chcesz to zrobić? [Cel modułu: Pokazanie prostej matrycy językowej, która definiuje świadomą i rzeczową komunikację.]
- **Oś czasu** – przeszłość, teraźniejszość, przyszłość. W którą stronę ukierunkowujemy uwagę pytaniem „dlaczego”, a w którą pytaniem „**PO CO**”? Cel komunikacyjny zawsze leży w przyszłości. [Cel modułu: Zrozumienie, że pytając siebie lub drugiego człowieka „dlaczego” w reakcji na jego obiekcję, zazwyczaj pogłębiamy opór. I proponuję poćwiczyć wychodzenie z obiekcji w stronę korzyści, celów, rzeczywistych

potrzeb. Poznanie i przećwiczenie „modelu koncentracji na rozwiązaniach”.]

- **Zamiana problemów w rozwiązania.** Proste językowe narzędzie właściwego stawiania celów komunikacyjnych oraz dobrych „tekstów otwierających” komunikację. [**Cel modułu:** Ćwiczenia w zamienianiu negatywnego słowa na pozytywne. Przekuwanie nawyku mówienia przez negację „obym tylko nie spalił tego tematu” w nawyk mówienia przez cel „obym dzisiaj zamknął ten temat”. Wiele ćwiczeń w tym obszarze na bazie konkretnych przykładów zawodowych.]
- **ODMOWA** i jej pozytywne znaczenie w komunikacji. Trudność w odmawianiu czasami wynika wyłącznie z braku odpowiedniej struktury językowej, czyli z braku podania celu odmowy. „Moja odpowiedź brzmi nie” niesie inne konsekwencje niż „Moja odpowiedź brzmi nie, ponieważ to jest twoje zadanie, ja mam swoje”. **Magia dwóch słów „BO” i „PONIEWAŻ”**. [**Cel modułu:** Zbudowanie branżowych komunikatów odmów z celem.]
- „Rama porażki”, a **„RAMA CELU”**. Praca z przekonaniem ograniczającym i zamienianie ich w przekonania wspierające. [**Cel modułu:** Językowe narzędzie do wychodzenia z impasów komunikacyjnych (auto-impasów oraz impasów zewnętrznych). Praca indywidualna i praca w parach na rzeczywistych przypadkach zawodowych i osobistych].
- **Rzutowanie w przyszłość** – zaplanowanie (zgodnie z zasadami warunkującymi skuteczność) ścieżki rzeczywistego wdrożenia konkretnych narzędzi w praktykę zawodową i życie prywatne. [**Cel modułu:** Istota nie polega wyłącznie na wiedzy, lecz raczej na praktycznym stosowaniu.]

■ UPARCIE DOSTRARCZAM REALNE EFEKTY

Innymi słowy biznesowe kompetencje miękkie definiuję poprzez mierzalne, realne i weryfikowalne działania. Opinie po projektach szkoleniowych typu – „Było na pełnym zaangażowaniu, inspirująco, z poczuciem humoru” – **dopełniam żelaznymi konkretnymi:** „Czego się konkretnie dowiedziałeś / nauczyłeś?” „Jak, kiedy, z kim będziesz konkretne narzędzie rozwijał?” „Po co warto to narzędzie stosować?”

Takie informacje uważam za życiowo i biznesowo wartościowe:

- *Potrąfię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt.***
- *Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.*
- *Mam Twoje materiały cały czas I muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **zalaćwiło osobę**, która mnie wkurzała od dłuższego czasu.*
- ***Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.*
- *Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze.***
- *To pozwoliło mi zaproponować jej takie rozwiązanie które przekonało ją do **wprowadzenia 3 nowych pozycji z naszego asortymentu.***
- *Po osiągnięciu zamierzonego celu usłyszałam "**cholera, dobra jest Pani!**".*
- *Lepszy kontakt z klientem, co w efekcie dało mi większe możliwości jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych produktów, a i utrzymanie na półce tych mniej rotujących. **Rano wstaję wyspany pełen energii gotów do szukania nowych rozwiązań.***



Jestem praktykiem życia, praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Mastera i Trenera NLP). Od **25 lat** w aktywnej i praktycznej sprzedaży (w segmencie B2C, jak i B2B), a od **17 lat** w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi. Zdecydowanie stawiam na **praktyczną użyteczność życiową** ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów.

Moim absolutnie **OLIMP**-ijskim fiksum dyrdum jest praca na poziomie przekonań mentalnych, ponieważ to one determinują osiągnięcie celów prywatnych i biznesowych. **Uczę bezwzględności w eliminowaniu ograniczeń oraz żarliwości w budowaniu wzmocnień.**

Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego i kilka książek dla dzieci. W wolnych i szybkich chwilach **bawię się językiem** – najczęściej własnym, czyli polskim. Choć bardzo dobrze macham również językiem angielskim.

■ CENA SZKOLENIA

Jednodniowe szkolenie dla jednej osoby wynosi – **800 PLN** netto / brutto
Przy większej liczbie uczestników z jednej firmy **znaczące rabaty**.

■ KIEDY, GDZIE, JAK

21 lipca 2021 (środa) i **11 sierpnia 2021** (środa)

Kolejne terminy, inne projekty oraz inspirujący blog na www.via-szkolenia.pl

9.00 – 17.00 (godzinna przerwa obiadowa)

Warszawa – Ursynów, ul. Czaplí 57 – **przestronna, zielona i skomunikowana**

„**Strefa Pracy**” <http://www.strefa-pracy.com.pl>

Zdrowe przerwy przekąskowe i obiad w cenie szkolenia.

WARTOŚCI
WYMAGAJĄ
DZIAŁAŃ



DZIAŁANIA
KSZTAŁTUJĄ
WARTOŚCI

Każdy uczestnik warsztatu otrzymuje w prezencie książkę

„**Terapia Prowokatywna**” Frank Farrelly, Jeff Brandsma

Z przymrużonym okiem i otwartą marketingową przytubicą przyznaję, że chodzi o zdrowe „**chwalipięctwo**”, ponieważ to ja przetłumaczyłem tę książkę. Mimo że tłumacząc używałem dłoni, a nie pięt.



PROJEKT DOSTĘPNY RÓWNIEŻ W FORMULE IN-COMPANY