





zientkowski.pl/skutecznakomunikacja

DYSKOMFORT





METODYKA TRENINGU SEALS

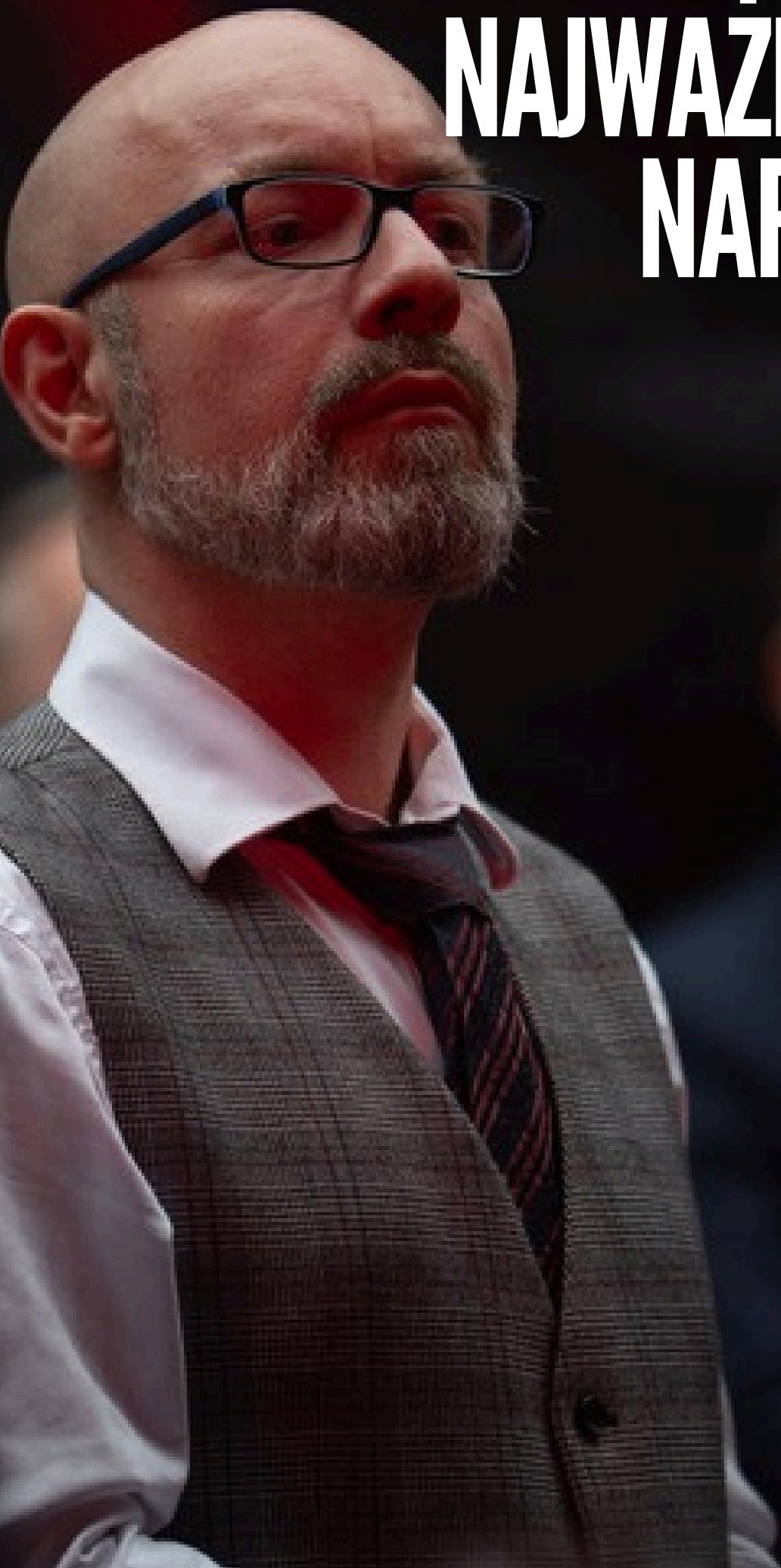




METODYKA TRENINGU SEALS

- Umiejętność
- Warianty
- Stres
- Zmęczenie
- Stawka

NAJWAŻNIEJSZE NARZĘDZIE





KIEDY ZACZYNIA SIĘ, A KIEDY KONCZY KOMUNIKACJA





POCZĄTEK KOMUNIKACJI

Komunikacja zaczyna się w momencie,
kiedy podejmujesz decyzję

- Przygotowanie
- Przećwiczenie
- Dry-Runs
- Wpływ na słuchaczy



KONIEC KOMUNIKACJI

Komunikacja kończy się w momencie,
kiedy słuchacze podejmują decyzję

- Model PIE
 1. CTA, apel
 2. Podsumowanie
 3. Puenta, emocja

CELE PREZENTACJI





CELE PREZENTACJI, MODEL PIE

- Perswazja
- Informacja
- Emocje



CELE PREZENTACJI, MODEL OTS

- Cel Operacyjny - tu i teraz
 - *Kiedy skończę swoją komunikację, słuchacze...*
- Cel Taktyczny - docelowo
 - Zakup, projekt, współpraca...
- Cel Strategiczny - na resztę życia i do końca świata
 - Ponowny wybór, postrzeganie marki...



PIERWSZE WRAZENIE





PIERWSZE WRAZENIE EWOLUCYJNE

- Friend - przyjaźń
- Foe - wrogość
- Freak - dziwaczność
- F**k - pożądanie
- F**k off - obojętność



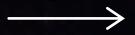
PIERWSZE WRAZENIE INTELEKTUALNE

- Inteligencja
- Eksperckość
- Pasja



PIERWSZE WRAZENIE INTELEKTUALNE

- Inteligencja
 - Jest gwarancją przyszłości
- Eksperckość
 - Jest gwarancją przeszłości
- Pasja
 - Sugeruje, że za tę samą cenę dostaniemy więcej



POTRZEBY SŁUCHACZY





POTRZEBY SŁUCHACZY - 4MAT

- Energia
- Wiedza
- Różnorodność
- Więź



POTRZEBY SŁUCHACZY - 4F

- Fun
- Friends
- Feedback
- *F*Learning



POTRZEBY SŁUCHACZY 4 GRZECHY GŁÓWNE

- Alienacja
- Chaos
- Przekraczanie czasu
- Nuda

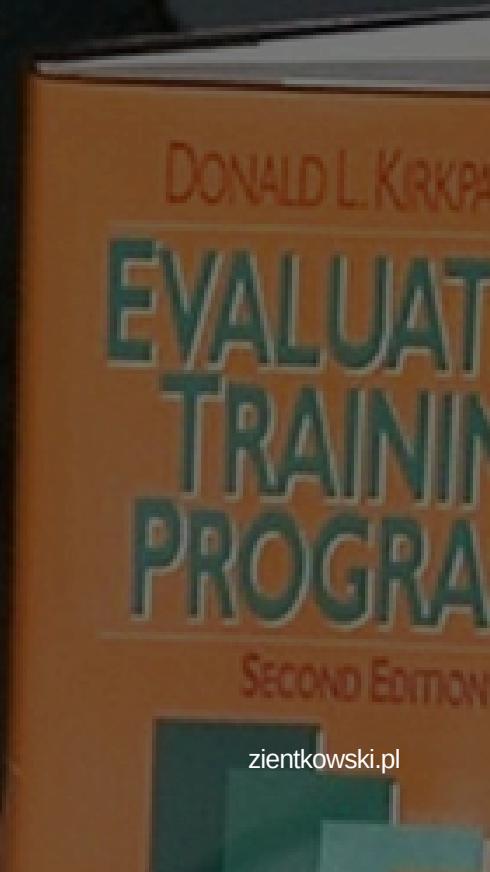


KIEDY PREZENTACJA JEST DOBRA?





KIRKPATRICK





KIRKPATRICK

- Zadowolenie
- Wiedza
- Nawyki
- Rezultaty



KIRKPATRICK

- Zadowolenie
 - Czy prezentacja była ciekawa?
Intrygująca?
- Wiedza
 - Czy prezentacja nauczyła mnie czegoś nowego? Użytecznego?
- Nawyki
 - Czy dzięki prezentacji widzę, że mogę coś zmienić w sposobach działania?
- Rezultaty
 - Czy dzięki prezentacji widzę, że będę mógł osiągać inne/lepsze rezultaty?



5 WARSTW KOMUNIKACJI





5 WARSTW KOMUNIKACJI

- Idea
- Tekst
- Warsztat sceniczny
- Wizualizacja
- Kontekst



5 WARSTW KOMUNIKACJI

- **Idea**
 - Co chcę przekazać, z czym zostawić widownię
- **Tekst**
 - Warstwa tekstowa przekazu
- **Warsztat sceniczny**
 - Jak mówię. Pozycja, mowa ciała, ruch na scenie...
- **Wizualizacja**
 - Co widać. PowerPoint, sala, ubranie(!), widownia (!!)
- **Kontekst**
 - Co widownia już wie - o mnie, o temacie, o miejscu, o sobie(!) - słoń i ślepcy



INFORMACJA ZWROTNA

The background of the entire page is a dark, slightly blurred photograph of several open jars of pickled vegetables. One jar in the foreground is clearly visible, containing green and red pickled items like olives and chili peppers. Other jars are visible in the background, creating a sense of depth.

...jest śniadaniem mistrzów, czy jakoś
tak. W internetach znalazłem.



MODEL +/++

+ → co pomogło mi słuchać

++ → co zmienić, żebym słuchał
jeszcze chętniej



MODEL +/++

5 warstw:

- czy zrozumiałem cel komunikacji
- czy tekst był jasny (brak zmiękczaczy, logika, struktura)
- czy warsztat sceniczny wspierał komunikację
- czy tło, ubranie, slajdy pomagały
- kontekst: jak dobrze/źle rozumiałem kontekst prezentacji



MODEL +/++

Kirkpatrick:

- czy komunikacja była fajowa
- czy dowiedziałem się czegoś nowego
- czy na podstawie komunikacji zmienię postępowanie
- czy zmiana postępowania da mi korzyści



MODEL +/++

4MAT

- czy dostałem energię
- czy dowiedziałem się czegoś nowego
- czy się nie wynudziłem
- czy to było dla mnie (dialog, nie monolog)