





[zientkowski.pl/skutecznakomunikacja](http://zientkowski.pl/skutecznakomunikacja)

# DYSKOMFORT





# METODYKA TRENINGU SEALS

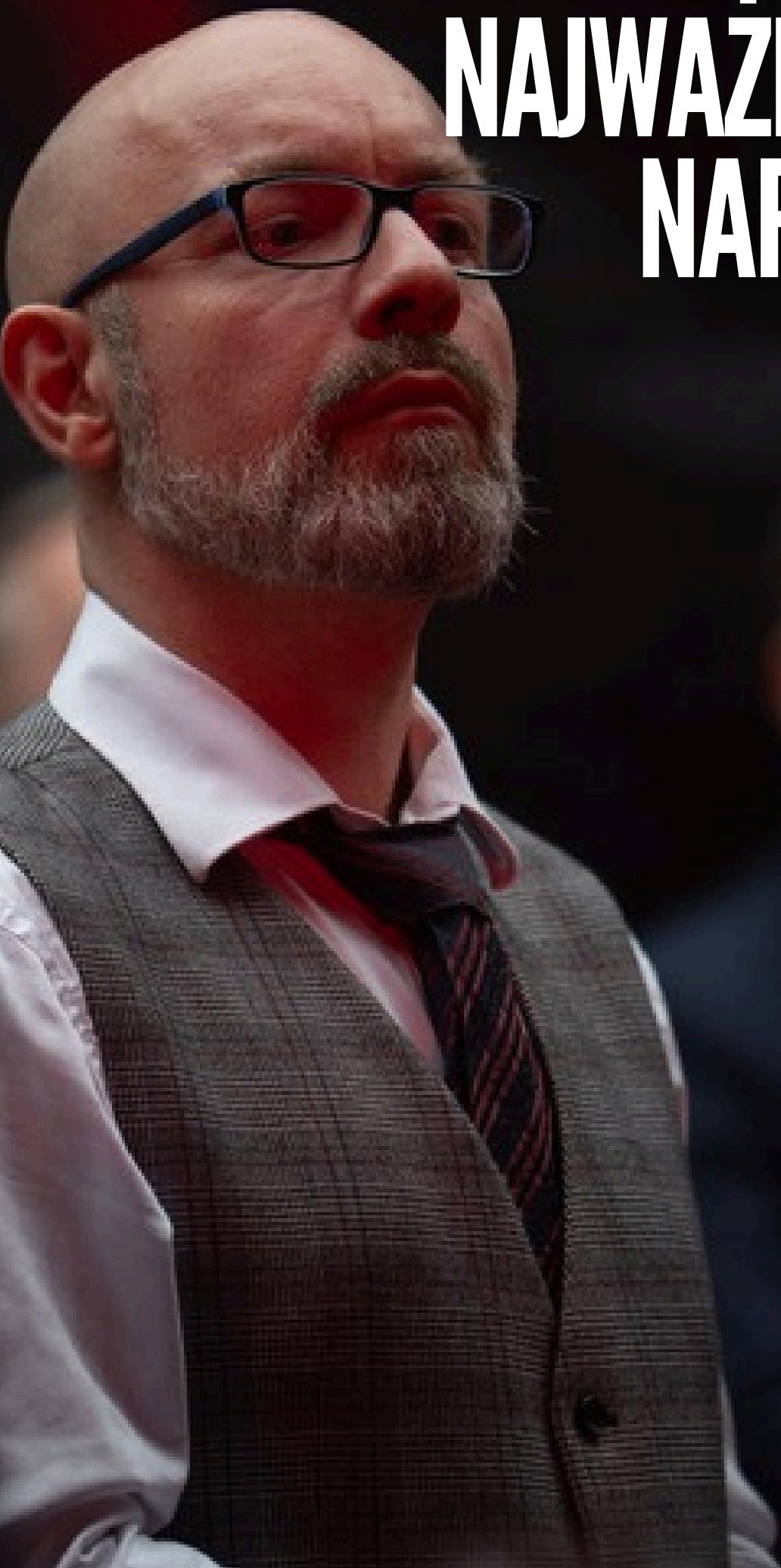




# METODYKA TRENINGU SEALS

- 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

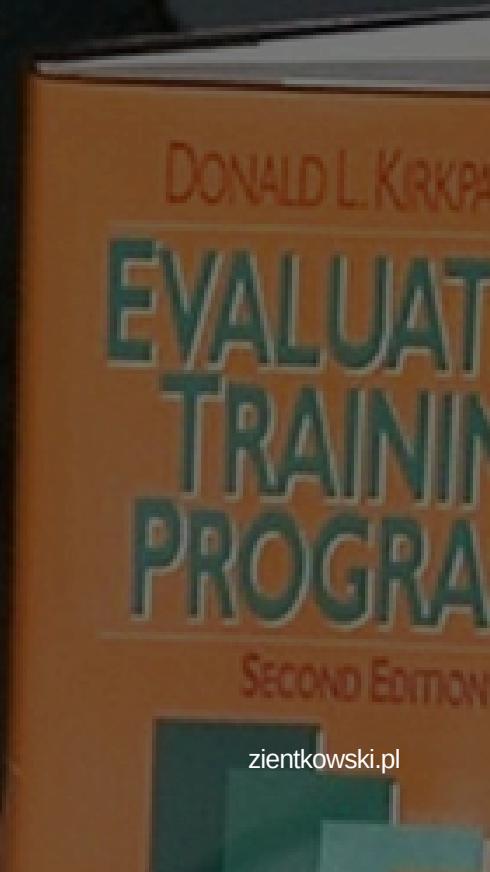


# KIEDY PREZENTACJA JEST DOBRA?





# 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, though less distinct.

...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)



# ĆWICZENIA

w grupach, zasadniczo :)



# CZASOMISTRZ

- Pilnujesz czasu
- W momencie, kiedy kończy się czas, pokazujesz to mówcy
- Kiedy czas się skończył - zaczynasz bić brawo (i niech kończą)

## Zasady czasowe

- Mowa - 2 minuty brutto
- Ewaluacja - 1 minuta dla Feedback Mastera
- Administracja - 1 minuta dla Lidera



# LIDER

- Wyznaczasz kolejnego mówcę
- Po zakończeniu mowy - prosisz o pisemne ewaluacje od każdego
- *Komunikujesz pytania od grupy do trenera*



# FEEDBACK MASTER

- Wyznaczasz *obszar ewaluacji* PRZED mową
- Czyli: dla następnego mówcy, oprócz ewaluacji +/++ odpowiadamy również na pytanie (i tu coś z materiałów, np:)
  - Idea - co było celem prezentacji
  - Energia - czy mówca mówił tak, ze chciało się go słuchać
  - Emocja - jaką emocję chciał nam przekazać mówca
- Sprawdzasz ze słuchaczami, jak “wyewaluowali” ten obszar