

# Facet5 SuperSkills

of great conversations

## Profil SuperSkills Adam Przykładowy

---

**Data** 15.08.2016

---

**Firma** HR High Touch - Marketing

---

**Projekt**

---



The Right Conversation   
Improving Organisational Performance, One Conversation at a Time



## Wprowadzenie

Większość z nas spędza dużo czasu na prowadzeniu różnego typu rozmów, jednak niektórzy ludzie zdecydowanie lepiej niż inni potrafią zapewniać, aby prowadzone przez nich rozmowy wzmacniały relacje i były produktywne, zamiast marnować czas i niszczyć zaufanie.






Dobłą wiadomością jest to, że jakość prowadzonych przez nas rozmów zależy od kilku różnych umiejętności. Rozwijanie 5 Super-Umiejętności opisanych w tym raporcie powoduje, że wszyscy prowadzimy rozmowy coraz lepiej. Trzeba jednak brać również pod uwagę fakt, że nasze możliwości korzystania z każdej z tych 5 Super-Umiejętności zależą w dużej mierze od naszej osobowości.

Ten raport analizuje główne aspekty Twojej osobowości za pomocą badania osobowości Facet5 i przedstawia Ci unikalny obraz tego, w jaki sposób możesz "wypadać" w rozmowach w odniesieniu do każdej z 5 Super-Umiejętności oraz na czym warto się skupiać, aby uzyskiwać lepsze rezultaty.



## 5 Super-Skills (5 Super-Umiejętności)

Badania pokazują, że istnieje 5 "Super-Umiejętności", które stanowią podstawę prowadzenia wszystkich naszych rozmów. Są nimi:

	<b>Obecność</b>	Utrzymywanie niepodzielnej uwagi, rzeczywiste "przebywanie w danej chwili" z drugą osobą - poprzez utrzymywanie koncentracji na rozmowie i ignorowanie wszelkich zakłóceń.
	<b>Super-świadomość</b>	Jeśli masz wysoką samoświadomość na temat swoich uprzedzeń, przekonań i tego, co wywołuje Twoje mocne emocje, to oznacza, że rozumiesz, co dzieje się w Tobie podczas rozmowy i jak najlepiej możesz kontrolować swoje emocje.
	<b>Dekodowanie</b>	Wydobywanie tego, co rzeczywiście mówi druga osoba, poprzez docieranie do znaczenia podtekstów jej słów, aby ta druga osoba naprawdę czuła, że ją rozumiesz.
	<b>Wypowiadanie się</b>	Wyrażanie Twoich własnych poglądów z odwagą i przekonaniem w konstruktywny i pomocny w przebiegu rozmowy sposób - nawet wtedy, gdy musisz przekazywać trudne wiadomości.
	<b>Kontrola przebiegu</b>	Kierowanie przebiegiem rozmów w taki sposób, aby przebiegały dobrze w każdym momencie (na początku, w trakcie oraz na zakończeniu) i aby dawały zrozumiałe rezultaty, z którymi każdy się zgadza.

## Co pokazuje ten raport?

Ludzie różnią się tym, w jaki sposób prezentują te Super-Umiejętności. Jest to uzależnione od ich naturalnych tendencji, które z kolei wynikają z ich indywidualnych cech osobowości. Te elementy osobowości można zidentyfikować za pomocą Facet5 i na tej podstawie został wygenerowany "Twój naturalny" profil Super-Umiejętności. Należy przy tym pamiętać, że Twoje możliwości korzystania z Super-Umiejętności nie są sztywno ustalone. Mogą być one rozwijane poprzez samoświadomość, informacje zwrotne, szkolenia i praktykę. Ten raport jest pierwszym krokiem w Twojej podróży do prowadzenia coraz bardziej produktywnych rozmów.

1. Obraz Twojego ogólnego profilu Super-Skills
2. Twoje naturalne silne strony
3. Obszary rozwoju i jak nad nimi dalej pracować
4. Potencjalne nieprzydatne nawyki i jak sobie z nimi radzić

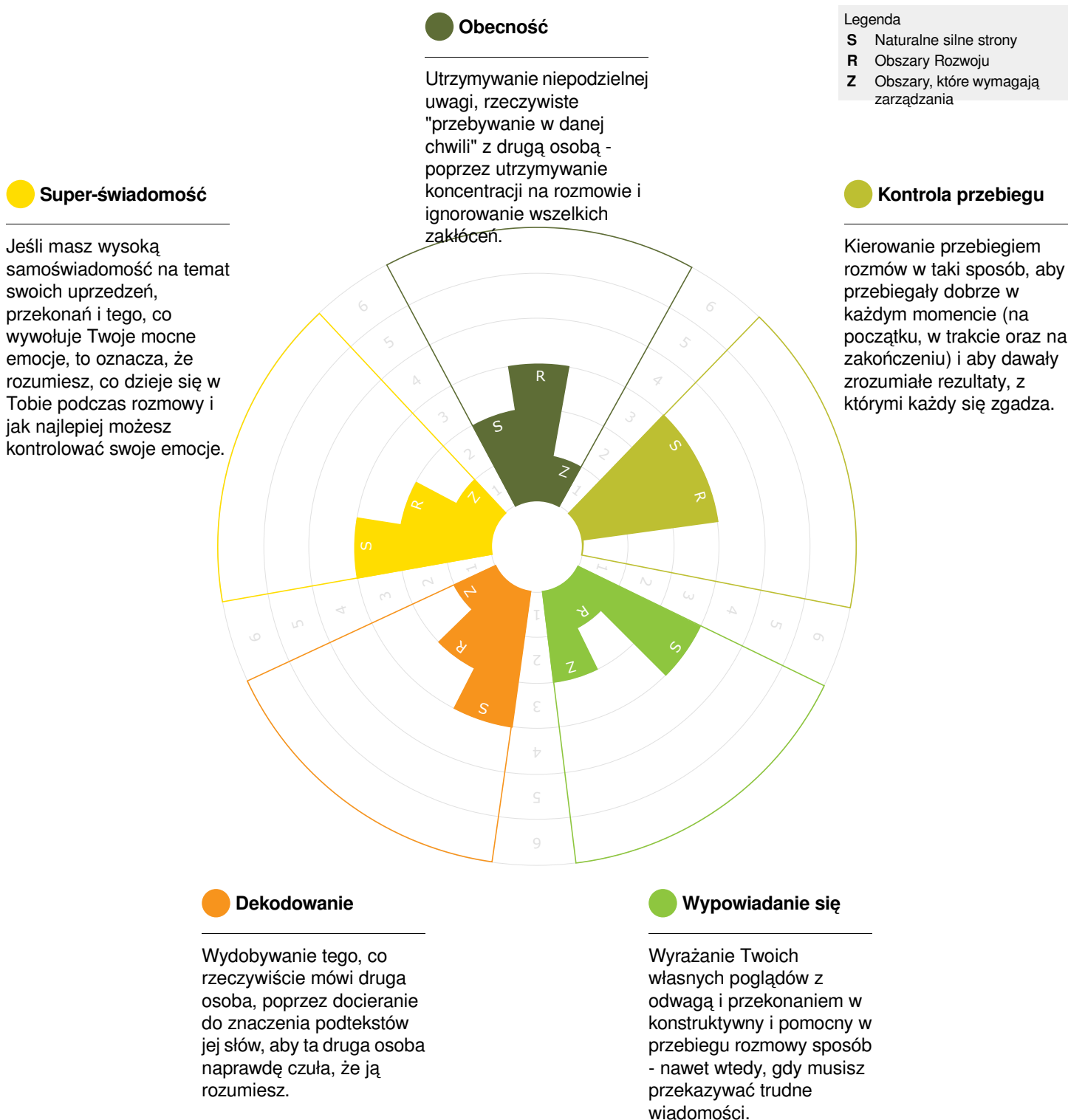
Na następnej stronie przedstawiony jest Twój profil w odniesieniu do każdej z 5 Super-Umiejętności.

Poniższy diagram przedstawia ogólny obraz Twoich 5 Super-Umiejętności. Jest to prosty i czytelny obraz tego, jak Twoja osobowość wpływa na sposób, w jaki angażujesz się w rozmowy.

Każda z tych Super-Skills jest podzielona na trzy elementy:

**S = Silne Strony:** Twoje naturalne silne strony, **R = Rozwój:** Obszary potencjalnego rozwoju, **Z = Zarządzanie:** Obszary, w których możesz nadmiernie korzystać z Super-Skill - tu warto uważnie zarządzać ich wpływem.

Ten raport zawiera łącznie po 6 stwierdzeń dla każdej z Super-Skills. Na diagramie zostały one przedstawione w formie wykresów kołowych. Te stwierdzenia mogą być rozłożone we wszystkich trzech elementach, mogą też pojawić się wszystkie w jednym elemencie lub jedynie w dwóch z tych elementów.





### Obecność

Utrzymywanie niepodzielnej uwagi, rzeczywiste "przebywanie w danej chwili" z drugą osobą - poprzez utrzymywanie koncentracji na rozmowie i ignorowanie wszelkich zakłóceń.

Ktoś, kto dobrze używa tej umiejętności będzie postrzegany jako ktoś bardzo uważny i skupiony na drugiej osobie. Tacy ludzie tworzą to, co jest znane jako tzw. "ludzki moment", w którym różnego typu zakłócenia techniczne oraz zakłócenia wywoływane przez inne osoby nie przeszkadzają w prowadzeniu rozmowy. Tego typu ludzie sprawiają, że ich rozmówcy czują się doceniani, ponieważ w czasie rozmowy poświęcają im swoją niepodzielną uwagę.

#### Twoje silne strony to...

- otwarty umysł - gotowość do omawiania różnych punktów widzenia
- umiejętność bycia osobą w pełni obecną w danym momencie rozmowy

#### Obszary rozwoju Twoich umiejętności...

- jasne i celowe utrzymywanie koncentracji na omawianych sprawach
- zapewnianie wystarczającej ilości czasu na pełną dyskusję
- powstrzymywanie Twojej skłonności do okazywania cynizmu i przyjmowania dosłownie tego, co zostało powiedziane

#### Umiejętnego zarządzania wymaga u Ciebie ...

- skłonność do mówienia i dawania się ponieść, zamiast słuchania



### Super-świadomość

Jeśli masz wysoką samoświadomość na temat swoich uprzedzeń, przekonań i tego, co wywołuje Twoje mocne emocje, to oznacza, że rozumiesz, co dzieje się w Tobie podczas rozmowy i jak najlepiej możesz kontrolować swoje emocje.

Ktoś, kto dobrze wykorzystuje tę umiejętność będzie robić wrażenie osoby spokojnej i samoświadomej. Tacy ludzie kontrolują swoje emocje w odpowiedni sposób, nawet gdy inni kwestionują ich opinie. Potrafią też zrozumieć, kiedy ich własne uprzedzenia, opinie i agendy przeszkadzają w prowadzeniu rozmowy.

#### Twoje silne strony to...

- chęć słuchania i przyjmowania innych punktów widzenia
- zrównoważona potrzeba interakcji z innymi
- umiejętność równoważenia własnych potrzeb z potrzebami innych ludzi

#### Obszary rozwoju Twoich umiejętności...

- rozpoznawanie, kiedy potrzebny jest bardziej formalny lub ustrukturyzowany styl
- akceptowanie, że macie swoje osobiste uprzedzenia i nauczyć się do nich dostrajać

#### Umiejętnego zarządzania wymaga u Ciebie ...

- skłonność do przejmowania rozmowy poprzez okazywanie zbytniego entuzjazmu



### Dekodowanie

Wydobywanie tego, co rzeczywiście mówi druga osoba, poprzez docieranie do znaczenia podtekstów jej słów, aby ta druga osoba naprawdę czuła, że ją rozumiesz.

Ktoś, kto dobrze wykorzystuje tę umiejętność, będzie uważnie słuchał dając drugiej osobie dużo czasu na wypowiedź i nie będzie spieszyć się z wygłaszaniem własnych poglądów. Tacy ludzie zadają mnóstwo pytań, aby pogłębiać swoje zrozumienie i unikać wydawania przedwczesnych osądów na temat tego, co mówią inni. Tego typu ludzie wydają się być przede wszystkim prawdziwie zainteresowani tym, co inni mają im do powiedzenia.

#### Twoje silne strony to...

- łatwe nawiązywanie kontaktów z innymi, aby dowiedzieć się więcej, gdy czegoś nie rozumiesz
- wykazywanie autentycznego i szczerego zainteresowania innymi ludźmi oraz chęć zrozumienia potrzeb i oczekiwań innych osób
- realistyczne zrozumienie tego, czego ludzie potrzebują

#### Obszary rozwoju Twoich umiejętności...

- spojrzij na sprawy ponad szczegółami, o których mówią ludzie, zanim wyciągniesz właściwe wnioski
- pokazywanie, że poważnie traktujesz punkt widzenia innych ludzi

#### Umiejętnego zarządzania wymaga u Ciebie ...

- tendencja do nadmiernego okazywania ekscytacji i przytłaczania innych



### Wypowiadanie się

Wyrażanie Twoich własnych poglądów z odwagą i przekonaniem w konstruktywny i pomocny w przebiegu rozmowy sposób - nawet wtedy, gdy musisz przekazywać trudne wiadomości.

Ktoś, kto dobrze wykorzystuje tę umiejętność, będzie wyrażał swoje poglądy z przekonaniem, w jasny i spokojny sposób. Takie osoby nie obawiają się stawiać wyzwań innym. Nie mają też problemów z przekazywaniem innym trudnych informacji zwrotnych, ale też zawsze będą to robić wykazując wrażliwość i szacunek dla uczuć innych ludzi.

#### Twoje silne strony to...

- jasne wyrażanie swoich opinii oraz przedstawianie celów
- umiejętność wyrażania problemów i wątpliwości w konstruktywny sposób
- otwarte i prostolinijne podejście do dzielenia się ważnymi informacjami z innymi

#### Obszary rozwoju Twoich umiejętności...

- odważne wypowiadanie się i stanowczość, zajmowanie się trudnymi sprawami, nie poddawanie się zbyt szybko jeśli inni mają inne zdanie

#### Umiejętnego zarządzania wymaga u Ciebie ...

- entuzjazm do wyrażania wszystkich swoich myśli i monopolizowania rozmowy
- tendencja do dzielenia się niedokończonymi pomysłami, co może dezorientować innych



### Kontrola przebiegu

Kierowanie przebiegiem rozmów w taki sposób, aby przebiegały dobrze w każdym momencie (na początku, w trakcie oraz na zakończeniu) i aby dawały zrozumiałe rezultaty, z którymi każdy się zgadza.

Ktoś, kto dobrze posługuje się tą umiejętnością, od samego początku będzie jasno komunikować cel rozmowy i będzie zapewniać koncentrowanie się na pożądanym wyniku. Taka osoba daje innym dużo czasu, aby mogli się wypowiedzieć i pozwala na dygresje, jeśli są one konieczne, ale też potrafi przywracać rozmowę na właściwe tory. Kończy rozmowy z uzgodnionymi kolejnymi krokami.

#### Twoje silne strony to...

- zarządzanie rozmowami i sterowanie nimi w sposób odpowiadający wszystkim uczestnikom
- zapewnianie, aby cele rozmów były obustronnie uzgadniane oraz utrzymywanie koncentracji na tych celach
- rozpoznawanie kiedy należy zadawać pytania, aby otworzyć rozmowę

#### Obszary rozwoju Twoich umiejętności...

- jaśniejsze opisywanie celów rozmów, aby utrzymywać właściwą koncentrację
- rozpoczynanie rozmów oraz częstsze włączanie się w prowadzone dyskusje
- pozostawianie na wybranej drodze i nie przekierowywanie zbyt często rozmowy z powodu interesujących i nowych pomysłów

#### Umiejętnego zarządzania wymaga u Ciebie ...

## Obecność

Każda rozmowa rozpoczyna się od tak zwanej „ludzkiej chwili”, w której aktywnie otwierasz się na rozmowę z drugą osobą. Ma to istotne znaczenie dla tej drugiej osoby, gdyż w ten sposób pokazujesz jej, że jest ona dla Ciebie kimś ważnym. Badania pokazują, że poczucie ważności oraz bycia docenianym pozytywnie wpływa na wszystkie aspekty naszego zdrowia. Innymi słowy – Twoja obecność podczas rozmowy ma olbrzymie znaczenie.

W dzisiejszych czasach nie jest to takie łatwe, gdyż ciągle rozpraszają Cię różnego rodzaju zakłócenia: komunikaty z urządzeń technologicznych, pilne sprawy do załatwienia, no i oczywiście Twój własny wewnętrzny głos. Jest i dobra wiadomość – odpowiednio trenując nasze mózgi potrafimy stawać się coraz bardziej obecni „tu i teraz”.

Umiejętność bycia obecnym w danym momencie jest korzystna nie tylko dla nas samych, ale również dla innych ludzi wokół nas. Zaczynaj doskonalić tę umiejętność. Podczas swoich następnych rozmów, uczyni świadomy wysiłek, aby być w 100% w danym miejscu i w danej chwili. Obserwuj zakłócenia, które będą pojawiać i w każdym takim przypadku ponownie kieruj całą swoją uwagę na rozmowę. Obserwuj, co będzie się działo.

### Najważniejsze wskazówki

Przed rozmową

- Znajdź czas i miejsce, aby móc bez przeszkód rozmawiać. Nie prowadź ważnych rozmów ani w hałaśliwym otoczeniu, ani w pośpiechu.
- Wyłącz i odłóż na bok telefon, zamknij ekran komputera i inne urządzenia, które mogą Cię rozpraszać podczas rozmowy.
- Wsłuchaj się w siebie – czy jest coś, co aktualnie zajmuje Twoje myśli? Jeśli tak jest, świadomie „wyłącz” ten problem, postanawiając, że wrócisz do niego później. Kiedy jednak z góry wiesz, że to się nie uda, umów się na rozmowę w innym terminie.

### Podczas rozmowy

- Obserwuj własną uważność – pilnuj, aby przez cały czas skupiać się na rozmowie oraz na rozmówcy.
- Jeśli rozproszysz swoją uwagę, skorzystaj z jednej z umieszczonych tu wskazówek.
- Parafrazuj to, co powiedział Twój rozmówca, aby upewnić się, że dobrze rozumiesz jego wypowiedź.

**Pamiętaj:** Twoja obecność to jeden z najważniejszych darów, jaki możesz ofiarować innym ludziom! Dlatego właśnie – ćwicz umiejętność okazywania innym swojej uwagi.

## Super-świadomość

Kiedy z kimś rozmawiasz, wtedy zawsze toczą się jednocześnie trzy rozmowy:

- 1 Rozmowa w Twojej głowie
- 2 Rozmowa w głowie Twojego rozmówcy
- 3 Rozmowa pomiędzy Wami

Super-świadomość to umiejętność zrozumienia tego, co dzieje się w Twoim wnętrzu: Twoich skłonności, uprzedzeń i emocji oraz zapewniania, aby nie miały one wpływu na prowadzoną rozmowę.

Skany mózgów ludzi, którzy „ciągle pędzą, aby załatwić wszystkie swoje ważne sprawy”, pokazują stan permanentnego wysokiego pobudzenia. Mózg interpretuje taki stan jako „zagrożenie” i reaguje wydzielaniem hormonów stresu: kortyzolu i adrenaliny. Hormony te wpływają na naszą zdolność jasnego myślenia i działania, a także na efektywną komunikację z innymi osobami. Jeśli nauczymy się zauważać, co dzieje się wewnątrz nas będziemy to lepiej kontrolować i dzięki temu będziemy prowadzić coraz lepsze rozmowy!

Pomyśl o sobie jak o górze lodowej – to, co widać ponad wodą to tylko niewielka część tego, co dzieje się w głębi – Super-świadomość pozwala lepiej rozumieć, co dzieje się pod powierzchnią wody.

### Najważniejsze wskazówki

- Poświęć swój czas na to, aby zrozumieć, jakie „situacje” wywołują Twoją emocjonalną reakcję podczas rozmowy (przykładowo: jeśli ktoś jest niegrzeczny, okazuje Ci brak szacunku, spóźnia się ciągle lub rozmawiając spogląda na telefon...).
- Rozwiń w sobie umiejętność dostrzegania swoich własnych emocjonalnych reakcji. Świadomie zatrzymuj się na moment zanim zareagujesz lub odpowiesz. Pamiętaj, że racjonalna część Twojego mózgu potrzebuje jedynie sześciu sekund, aby się włączyć i ułatwić Ci odpowiedź.
- Wsłuchaj się w swoje ciało: czy czujesz głód, pragnienie, czy jest Ci zbyt gorąco, czy zbyt zimno, a może odczuwasz stres? Stan fizyczny w znacznym stopniu wpływa na naszą koncentrację oraz umiejętność kontrolowania emocji. Często zaniedbujemy ten fakt, szczególnie wtedy, gdy mamy dużo do zrobienia.
- Okazuj ciekawość – jeśli, rozmawiając z kimś, czujesz zdenerwowanie lub irytację, spytaj siebie „dlaczego tak jest?” – nie przestawaj poznawać siebie.
- Uświadamiaj sobie swoje własne potrzeby związane z prowadzeniem rozmowy.

**Pamiętaj:** Jednym z najważniejszych sposobów uzyskiwania najlepszych możliwych efektów rozmów jest uświadamianie sobie oraz kontrolowanie własnych potrzeb i emocji. Ciągłe więc ćwicz obserwowanie tego, co dzieje się w Twoim wnętrzu.

## Dekodowanie

Dekodowanie to sztuka rozumienia tego, co ktoś naprawdę chce Ci powiedzieć. Polega ona na wsłuchiwaniu się w emocje i uczucia rozmówcy, co ułatwia lepsze zrozumienie jego wypowiedzi.

Psycholodzy wykazali, że jedną z najbardziej podstawowych ludzkich potrzeb jest potrzeba bycia wysłuchanym i zrozumianym. Kiedy tak jest – mamy poczucie, że jesteśmy ważni dla tej drugiej osoby. Jeśli natomiast czujemy, że nie jesteśmy warci tego, aby nas słuchano lub gdy czujemy, że nasze opinie nic dla innych nie znaczą – obniża to bardzo nasze poczucie własnej wartości.

Właśnie dlatego, jedną z kluczowych umiejętności prowadzenia coraz lepszych rozmów jest umiejętność dokładnego dekodowania tego, co inni do nas mówią. Nie jest to jednak tak łatwe, jak na pierwszy rzut oka może nam się wydawać.

### Najważniejsze wskazówki

- Kiedy kogoś słuchasz sprawdzaj swoje nastawienie zadając sobie następujące pytania: „czy słucham tej osoby, aby ją zrozumieć, czy tylko dlatego, aby jej przekazać mój własny punkt widzenia?”.
- Ćwicz umiejętność słuchania na trzech poziomach:
  - Słuchaj Faktów – o czym rzeczywiście jest mowa?
  - Słuchaj Odczuć – jakie emocje odbieram?
  - Słuchaj Intencji – co rozmówca naprawdę chce mi teraz powiedzieć?
- Pamiętaj, że dobre rozmowy zaczynają się od dobrych pytań – dlatego zadawaj więcej pytań i udzielaj mniej odpowiedzi.
- Parafrazuj to, co mówi Twój rozmówca, aby upewnić się, że dobrze rozumiesz jego wypowiedź.
- Unikaj szybkich odpowiedzi i oceniania tego, co mówią inni ludzie, dopóki dobrze nie zrozumiesz, co tak naprawdę chcieli Ci powiedzieć. Przedwczesne dokonywanie oceny tego, co zostało powiedziane to jeden z najskuteczniejszych sposobów zamieniania rozmowy w monolog!

**Pamiętaj:** Jeśli zamierzasz poprawić tylko jedną z Super-Skills, niech to będzie właśnie ta umiejętność. Jest ona ważna w każdej sytuacji: zarówno w rozmowach w pracy, w domu, z przyjaciółmi jak i w rozmowach z sąsiadami. Pamiętaj, że „człowiekowi dano dwoje uszu i tylko jedno usta po to, aby używał ich w takiej właśnie proporcji”.

## Wypowiadanie się

Wypowiadanie się dotyczy umiejętności mówienia tego, co należy powiedzieć w sposób, który pozwala utrzymywać odpowiedni kierunek rozmowy. Wymaga to odwagi i umiejętności. Potrzebna jest odwaga, gdyż mówienie tego, co naprawdę się myśli lub przekazywanie trudnych informacji często bywa ryzykowne. Potrzebna jest tu również umiejętność szczerego wyrażania swoich własnych opinii z jednoczesnym okazywaniem szacunku dla odczuć rozmówców. Ta umiejętność jest kluczowa do prowadzenia udanych rozmów – a jej istotą jest asertywne nastawienie. W ważnych rozmowach kluczem do osiągnięcia sukcesu jest Twoja umiejętność wyrażania tego, co dla Ciebie ma największe znaczenie.

Ludzie często nie mówią tego, co naprawdę myślą, gdyż nie chcą denerwować innych, wychodzić na głupców lub powodować zbędnych kłótni. Ignorowanie problemów nie prowadzi jednak do ich rozwiązywania – dlatego właśnie wszyscy tak bardzo potrzebujemy rozwoju tej umiejętności.

### Najważniejsze wskazówki

- Jeśli obawiasz się przeprowadzenia jakiejś trudnej rozmowy, pamiętaj, że inni mają podobne odczucia. Okazuj sobie więcej wyrozumiałości.
- Przemyśl, jakie ryzyko wiąże się z przeprowadzeniem trudnej rozmowy oraz jakie konsekwencje będą wynikały z unikania takiej rozmowy. Badania wykazują, że ludzie mają większą skłonność do koncentrowania się na ryzykach wynikających z prowadzenia trudnych rozmów niż na korzyściach płynących z załatwienia problemu.
- Wsłuchuj się we własne uczucia i naucz się je nazywać – rozmowy na ogół bywają trudne, ponieważ dotyczą ludzkich uczuć. Przed każdą trudną rozmową zapisz więc to, co czujesz.
- Używaj następującego modelu:
  - Jakie są fakty?
  - Nazwij Twoje emocje powiązane z tymi faktami.
  - Wyjaśnij innym swój sposób myślenia.
  - Określaj swoje potrzeby i oczekiwania.
- Ćwicz prowadzenie trudnych rozmów – poproś osoby, którym ufasz, aby systematycznie udzielały Ci informacji zwrotnych na temat Twoich postępów.
- Zawsze też pamiętaj, że Twoja wypowiedź przedstawia zwykle Twoją prawdę – a w dobrych rozmowach trzeba również dawać innym szansę przedstawiania ich prawdy!

**Pamiętaj:** Dla wielu ludzi to jest najtrudniejsza z Super-Skills, gdyż głośne wypowiadanie tego, co się naprawdę myśli wielu ludziom kojarzy się z wywoływaniem kłótni. Pamiętaj jednak, że niewiele problemów w domu lub w pracy można rozwiązywać poprzez unikanie rozmowy na ich temat. Ponadto większość ludzi czuje się znacznie lepiej, kiedy w końcu powiedzą innym, co tak naprawdę czują i myślą.

## Kontrola Przebiegu

Kontrola Przebiegu rozmowy oznacza rozumienie tego, że dobra rozmowa ma swój początek, środek oraz zakończenie i że powinniśmy umiejętnie zarządzać każdym z tych elementów. Z reguły nie potrafimy z góry przewidzieć przebiegu rozmowy. Umiejętne kontrolowanie tego przebiegu ułatwia przywracanie rozmowie właściwego kierunku, kiedy sprawy zaczynają przybierać nieoczekiwany obrót.

Faktem jest, że często bywamy zapracowani, często też pędzimy ze spotkania na spotkanie, z jednej rozmowy na drugą – a to właśnie może powodować, że jesteśmy nieprzygotowani lub nie do końca świadomi tego, co chcemy osiągnąć. W rezultacie, często kończymy spotkania z odmiennym zrozumieniem tego, co się podczas nich wydarzyło i co zostało uzgodnione, czując jednocześnie, że nie był to najlepiej wykorzystany czas.

### Najważniejsze wskazówki

Przed rozmową, zadawaj sobie następujące pytania:

- Jaki jest cel tej rozmowy?
- Jaki efekt chcę osiągnąć?
- Co chcę powiedzieć?
- Jakie są moje odczucia w tej sprawie?
- Co mój rozmówca może myśleć lub odczuwać na dany temat?

- Jak mój rozmówca może zareagować? Jak ja odpowiem na taką reakcję?
- Jakie jest najlepsze miejsce i czas na to spotkanie?
- Ile czasu będziemy potrzebować?

### Podczas rozmowy

- Uzgodnij cele rozmowy z tą drugą osobą.
- Demonstruj swoją pełną obecność (Obecność) – okazuj swoją uważność.
- Szczerze wyrażaj swoje odczucia (Super-Świadomość i Wypowiadanie się).
- Upewnij się, że w pełni rozumiesz, co mówi druga osoba (Dekodowanie).
- Podsumuj to, co zostało przedyskutowane i pamiętaj, aby uzgodnić następne kroki.
- Jeśli rozmowa zbacza z kursu lub jeśli rozmówca mówi zbyt dużo albo zbyt mało – zauważaj to i łagodnie kieruj rozmowę z powrotem na uzgodnione cele.

**Pamiętaj:** Dobre rozmowy nie zdarzają się przez przypadek. Takie rozmowy wymagają zaplanowania oraz umiejętności ich prowadzenia, co pozwala utrzymać właściwy kierunek i osiągnąć założone cele. Twój czas jest cenny – więc wykorzystuj go mądrze.

## Twoje refleksje

Co najbardziej zaskoczyło Cię w tym raporcie?

---

---

---

Które z Super-Skills uważasz za naturalnie łatwe i jak możesz je jeszcze szerzej wykorzystywać?

---

---

---

Które z pięciu Super-Skills chcesz w pierwszej kolejności u siebie rozwijać?

---

---

---

Jak dalszy rozwój wybranych umiejętności będzie wpływać na jakość prowadzonych przez Ciebie rozmów?

---

---

---



Notatka

---

