

SuperSkills profilis

Vardenis Pavardenis

Data	2020-10-02
------	------------

Organizacija	IPM Marketing
--------------	---------------

Projektas	
-----------	--



Ižanga

Įvairūs pokalbiai – svarbi daugelio žmonių gyvenimo dalis. Kai kuriems iš mūsų pavyksta daug geriau, nei kitiems pokalbių metu vystyti santykius ir pasiekti norimo rezultato. Kiti, deja, tik švaisto brangų laiką ir griaua trapų pasitikėjimą.

Sėkmingai kalbėtis su kitu žmogumi jums gali padėti tam tikrų gebėjimų rinkinys, t.y. penki išskirtiniai „Super-Skills“ įgūdžiai, kuriuos įgyti gali visi! Tai dar ne viskas. Svarbu suvokti, kad tai, kaip sugebame šiais įgūdžiais naudotis, taip pat priklauso nuo mūsų pačių asmenybės.

Šioje ataskaitoje, pasitelkus „Facet5“ asmenybės vertinimo instrumentą, apžvelgiami pagrindiniai jūsų asmenybės bruožai ir, naudojantis surinkta informacija, pateikiamos unikalios išvados apie tai, kaip pokalbio metu jums sekasi naudotis šiais išskirtiniais įgūdžiais, ir kuriuos iš jų patartina tobulinti.



5 išskirtiniai „Super-Skills“ įgūdžiai

Tyrimai rodo, kad pokalbių metu turėtume naudotis šiais 5 išskirtiniais įgūdžiais:

	Dėmesys „čia ir dabar“	Tai gebėjimas į pokalbį sutelkti visą savo dėmesį ir tikrai nuoširdžiai klausytis kito žmogaus. Būti susikaupusiam viso pokalbio metu ir pajėgti ignoruoti aplinkos trikdžius.
	Savivoka	Tai gebėjimas suvokti savo išankstines nuostatas, įsitikinimus ir emocinius dirgiklius. Kitaip tariant, sugebate suvokti, kas vyksta jūsų viduje pokalbio metu ir valdyti kylančias emocijas.
	Visų prasmų supratimas	Tai gebėjimas įsigilinti į tai, ką sako kitas žmogus, ir „skaityti tarp eilučių“. Tik taip jūsų pašnekovas pasijus išties suprastas.
	Drąsa išsakyti	Gebėjimas išsakyti kitam net nemalonių dalykų drąsiai, ryžtingai, bet tuo pačiu ir konstruktyviai, nepakenkiant pačiam pokalbiui.
	Eigos kontrolė	Gebėjimas kontroliuoti pokalbio struktūrą, išlaikant pagrindinius jo elementus – pradžią, dėstymą ir pabaigą. Taip sklandi pokalbio eiga padeda pasiekti visiems priimtinių rezultatų.

Ką rodo ataskaita?

Žmonės yra skirtingi. Ir būtent dėl savo įgimtų ir įgytų asmenybės bruožų skirtingai naudojasi minėtais įgūdžiais. Facet5 asmenybės vertinimo instrumentas padeda nustatyti šiuos svarbius asmenybės bruožus. Remiantis surinkta informacija, sukuriamas profilis, kuris parodo, kaip būtent jūs savo gyvenime naudojate išskirtinių „Super-Skills“ įgūdžių rinkinį. Nepamirškite – tai ne galutinis nuosprendis. Šiuos įgūdžius galite tobulinti geriau pažindami save, analizuodami grįžtamąjį ryšį, treniruodamiesi ir taikydami žinias praktikoje. Ataskaita padės žengti pirmąjį žingsnį kokybiškesnio bendravimo link.

- | | | | |
|---|---------------------------------------|---|--|
| 1. Grafinis jūsų „Super-Skills“ įgūdžių atvaizdavimas | 2. Jūsų stipriosios asmeninės savybės | 3. Savybės, kurias reikia tobulinti, ir kaip tai daryti | 4. Įpročiai, kurie gali būti nenaudingi, ir kaip juos kontroliuoti |
|---|---------------------------------------|---|--|

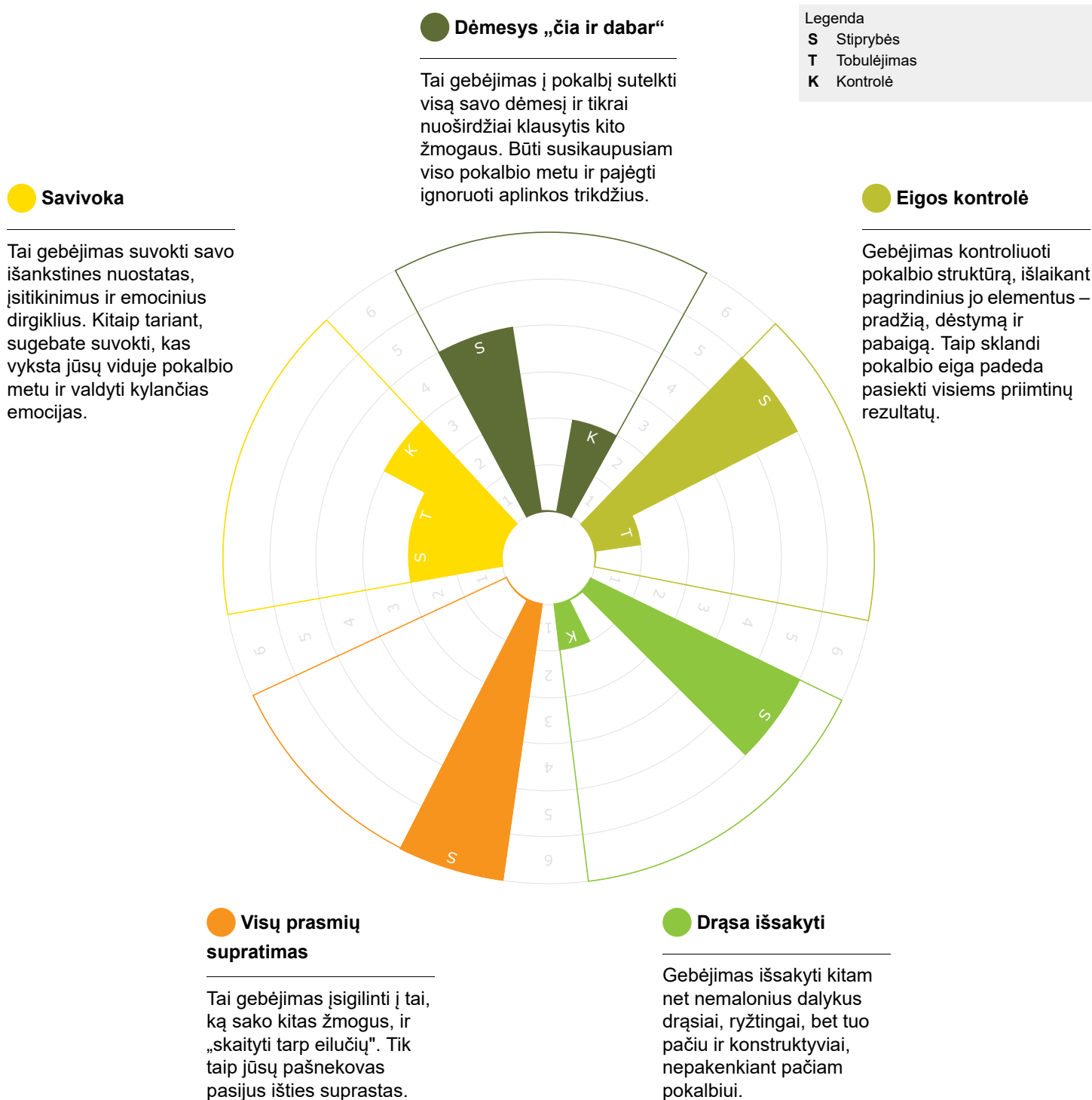
Kitame puslapyje pateikiama jūsų naudojamų išskirtinių „Super-Skills“ įgūdžių apžvalga.

Ši diagrama rodo, kaip naudojate kiekvieną iš 5 minėtų išskirtinių įgūdžių. Todėl galite pamatyti, kaip asmenybės bruožai nulemia jūsų bendravimo būdą.

Kiekvienas išskirtinis įgūdis yra suskaidytas į tris dalis:

S = Stiprybės: stipriosios jūsų asmenybės pusės, **T = Tobulėjimas:** sritys, kurias derėtų tobulinti, **K = Kontrolė:** sritys, kuriose esate linkę pernelyg pasikliauti šiuo įgūdžiu ir turėtumėte išmokyti geriau kontroliuoti jo daromą poveikį.

Kiekvienam išskirtiniam įgūdžiui, kuriuos simbolizuoja diagramos apskritimai, ataskaita sukuria iš viso 6 teiginius. Šie teiginiai gali būti paskirstyti per visus 3 elementus arba pateikti tik viename ar dviejuose iš jų.





Dėmesys „čia ir dabar“

Tai gebėjimas į pokalbį sutelkti visą savo dėmesį ir tikrai nuoširdžiai klausytis kito žmogaus. Būti susikaupusiam viso pokalbio metu ir pajėgti ignoruoti aplinkos trikdžius.

Kai kalbasi su kitais, puikiai šiuo įgūdžiu besinaudojantis žmogus atrodo labai atidus ir susikaupęs. Jis geba kurti žmogiško ryšio kupinas akimirkas, kai pokalbiui netrukdo nei technologijos, nei kiti žmonės. Dėl to, sulaukęs šimtaprocentinio dėmesio, tokio žmogaus pašnekovas visada jausis deramai vertinamas.

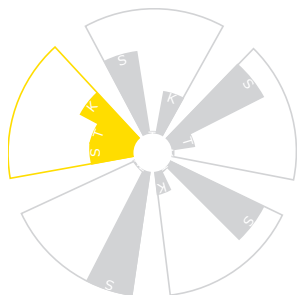
Jūsų stipriosios savybės yra ...

- gebėjimas nenukrypti nuo pokalbio tikslo
- noras skirti laiko kitiems žmonėms ir juos išklausyti
- gebėjimas suprasti, kas jums sakoma, ir neįtarinėti kitų turint užslėptų asmeninių tikslų
- gebėjimas kontroliuoti savo minčių ir jausmų, galinčių blaškyti jūsų susikaupimą pokalbio metu, srautą

Tobulinkite gebėjimą ...

Kontroliuokite savo ...

- poreikį reikšti nuomonę ir atsispirkite pagundai pernelyg greit ją primetinėti kitiems
- polinkį užsimiršti ir kalbėti be perstojo, neklusant, ką sako kiti



Savivoka

Tai gebėjimas suvokti savo išankstines nuostatas, įsitikinimus ir emocinius dirgiklius. Kitaip tariant, sugebate suvokti, kas vyksta jūsų viduje pokalbio metu ir valdyti kylančias emocijas.

Puikiai šiuo įgūdžiu besinaudojantis žmogus atrodo ramus ir gerai pažįstantis pats save. Net sudėtingose situacijose jis puikiai moka kontroliuoti savo emocijas ir supranta, kai pokalbiui sklandžiai vystytis trukdo jo pačio išankstinės nuostatos, nuomonės ir interesai.

Jūsų stipriosios savybės yra ...

- gebėjimas savo poreikius derinti su kitų žmonių poreikiais
- gebėjimas valdyti savo emocijas ir reakcijas

Tobulinkite gebėjimą ...

- atpažinti situacijas, kuriose reikia elgtis formaliau ir nustatyti tam tikrą pokalbio struktūrą
- pripažinti, kad, kalbant su kitais žmonėmis, jus veikia išankstinės nuostatos ir jas atpažinti

Kontroliuokite savo ...

- polinkį greitai prieštarauti, aktyviai siekiant išgauti kitų nuomones
- polinkį užvaldyti visą pokalbį dėl nekontroliuojamo savo entuziazmo
- poreikį kalbėtis su žmonėmis apie nieką



Visų prasmų supratimas

Tai gebėjimas įsigilinti į tai, ką sako kitas žmogus, ir „skaityti tarp eilučių“. Tik taip jūsų pašnekovas pasijus išties suprastas.

Puikiai šiuo įgūdžiu besinaudojantis žmogus moka atidžiai klausytis, suteikia pašnekovui pakankamai laiko nuomonei išsakyti ir neskuba kitiems brukti savo paties pažiūrų. Kad geriau suprastų kitą ir nepultų paskubomis smerkti savo pašnekovo žodžių, toks žmogus daug klausinėja. Svarbiausia, jis visada palieka nuoširdžiai savo pašnekovo žodžiais besidominčio žmogaus įspūdį.

Jūsų stipriosios savybės yra ...

- susidomėjimas ir entuziazmas, kuris motyvuoja ir išjudina kitus
- gebėjimas lengvai užmegzti ryšį su kitais ir klausti, jei kažko nesuprantate
- nuoširdus noras suprasti kitų žmonių troškimus ir poreikius
- gebėjimas suvokti, ką žmogus išties sako, ir ko jam reikia
- gebėjimas įžvelgti tikrąją pašnekovo žodžių prasmę įsigilinant į jo žodžių detales
- sugebėjimas išgirsti ir suprasti kitų žmonių nuomones, nepuolant jų smerkti

Tobulinkite gebėjimą ...

Kontroliuokite savo ...



Drąsa išsakyti

Gebėjimas išsakyti kitam net nemalonus dalykus drąsiai, ryžtingai, bet tuo pačiu ir konstruktyviai, nepakenkiant pačiam pokalbiui.

Puikiai šiuo įgūdžiu besinaudojantis žmogus sugeba aiškiai, ramiai ir užtikrintai pateikti savo nuomonę ir nebijo prieštarauti kitiems. Nors kritiką išsakyti jam paprasta, toks žmogus tam visada pasirenka jautrų ir pagarbų būdą.

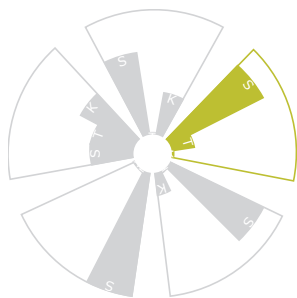
Jūsų stipriosios savybės yra ...

- gebėjimas aiškiai ir ryžtingai išsakyti savo nuomonę ir įsitikinimus
- gebėjimas lengvai pasakyti tai, ką privalote pasakyti, ir tuo pačiu išgirsti tai, ką kalba jūsų pašnekovai
- gebėjimas lengvai dalintis savo idėjomis ir pamastymais su kitais
- sugebėjimas konstruktyviai aptarti problemas ir susirūpinimą keliančius dalykus
- gebėjimas atvirai ir be užuolankų su kitais dalytis informacija ir jausmais

Tobulinkite gebėjimą ...

Kontroliuokite savo ...

- troškimą išdėstyti viską, kas ateina į galvą, taip užvaldant pokalbį



Eigos kontrolė

Gebėjimas kontroliuoti pokalbio struktūrą, išlaikant pagrindinius jo elementus – pradžią, dėstymą ir pabaigą. Taip sklandi pokalbio eiga padeda pasiekti visiems priimtinių rezultatų.

Prieš pradėdamas pokalbį, puikiai šiuo įgūdžiu besinaudojantis žmogus aiškiai nusako jo tikslą ir kalbėdamas visada stengiasi užtikrinti, kad toks tikslas būtų pasiektas. Jis duoda pašnekovui pakankamai laiko išdėstyti savąsias mintis; tada, kai to reikia, leidžia pokalbiui nukrypti į šoną, tačiau visada sugeba grąžinti jį į reikiamas vėžes. Baigdamas pokalbį, toks žmogus su pašnekovu visada sutaria dėl tolimesnių veiksmų ar žingsnių.

Jūsų stipriosios savybės yra ...

- gebėjimas pasirūpinti, kad pokalbio pradžioje būtų aptartas visiems dalyviams priimtinas jo tikslas bei priežastys
- gebėjimas parodyti, kad norite pradėti pokalbį ir būti aktyviu jo dalyviu
- gebėjimas leisti pokalbiui vystytis ir skatinimas nagrinėti nuskambėjusias idėjas
- gebėjimas pasirūpinti, kad pokalbio metu būtų pasiektas sutartas rezultatas
- gebėjimas suprasti, kokius klausimus reikia užduoti, kad pokalbis įgytų pagreitį

Tobulinkite gebėjimą ...

- nenukrypti nuo temos ir neleisti, kad jus pernelyg blaškytų naujos ir įdomios idėjos

Kontroliuokite savo ...

Dėmesys „čia ir dabar“

Kiekvienas pokalbis prasideda nuo dviejų žmonių kontakto, kai jie priima sprendimą skirti dėmesį vienas kitam. Šis sprendimas turi didžiulį poveikį, nes taip pašnekovui parodome, kad jis – svarbus. Mokslas teigia, kad šis savo svarbos ir reikšmės pojūtis mūsų sveikatai teigiamai veikia pačiais įvairiausiais būdais. Kitaip tariant, be jo – nė iš vietos.

Tačiau skirti dėmesį vienam žmogui nėra lengva, nes mus nuolat blaško įvairios technologijos, reikalų gausa bei mūsų pačių vidinis balsas. Vis dėlto, puiki žinia yra ta, kad visi galime išmokyti geriau susikaupti.

Gebėjimas būti „čia ir dabar“ naudingas ir jums, ir jus supantiems žmonėms. Pabandykite to pasiekti. Kito pokalbio metu sąmoningai stenkitės skirti jam šimtaprocentinį savo dėmesį. Pastebėkite, kas jus blaško, ir stenkitės visas mintis grąžinti atgal prie pokalbio. Pamatysit, kas bus.

Svarbiausi patarimai

Prieš pokalbį

- Pasirinkite laiką ir vietą, kur galėtumėte kalbėti be trikdžių. Nepradėkite nagrinėti svarbių temų vidury triukšmingo biuro ar skubėdami.
- Išjungę telefoną, padėkite jį į šalį ir uždarykite nešiojamąjį kompiuterį.
- Sukaukę dėmesį į savo vidų, peržvelkite minčių srautą ir įsitikinkite, kad jo netrikdo pašalinės temos. Jei taip yra, sąmoningai tarsi „pasidėkite“ nereikalingas mintis į šoną, kad prie jų grįžtumėte vėliau. Jei nepavyksta, pokalbį nukelkite (susitardami dėl vėlesnio laiko).

Pokalbio metu

- Stebėkite savo susikaupimą – vis pasitikrinkite, ar dėmesys vis dar į „čia ir dabar“.
- Jei jūsų mintys klajoja, pasinaudokite vienu iš patarimų (pvz., pakartokite sau raktinę frazę).
- Kitais žodžiais pakartokite, ką išgirdote, kad įsitikintumėte, jog tikrai teisingai supratote jums sakomus dalykus.

Atminkite: Dėmesys yra viena iš svarbiausių dovanų, kurias galite duoti kitiems. Išmokykite jį rodyti.

Savivoka

Kai kalbasi du žmonės, iš tikrųjų, visada vyksta trys pokalbiai:

- 1 Pokalbis jūsų mintyse
- 2 Pokalbis kito žmogaus mintyse
- 3 Jūsų ir jūsų pašnekovo pokalbis.

Savivoka yra gebėjimas stebėti jūsų viduje vykstančius dalykus (atsirandantį šališkumą, išankstines nuostatas, lankančias emocijas) ir neleisti, kad visa tai trukdytų pokalbiui su kitu žmogumi.

Nuolat skubančių ir „reikalus tvarkančių“ žmonių smegenų tyrimai rodo, kad jie kone kiekvieną minutę praleidžia kovinės parengties būsenoje. Kadangi smegenys šią būseną interpretuoja kaip pavojaus signalą, žmogaus organizme nuolat išskiriami tokie streso hormonai kaip kortizolis ir adrenalinas. Jie trukdo mums blaiviai mąstyti, apgalvotai elgtis ir megzti produktyvesnius santykius su kitais. Išmokę suvokti, kas dedasi mūsų viduje, ir valdyti jaučiamą stresą, atgauname kontrolę ir tampame geresniais pašnekovais.

Įsivaizduokite, kad esate ledkalnis. Tai, kas kyšo iš vandens, yra tik nedidelė didžiulio paslėpto vidinio pasaulio dalis. Šis išskirtinis įgūdis padės jums geriau suvokti visus po vandeniu kunkuliuojančius procesus.

Svarbiausi patarimai

- Stenkitės suvokti, kokie dalykai trikdo jūsų emocinę pusiausvyrą, pvz., kai kas nors elgiasi nemandagiai, nepagarbiai, seksistiškai arba vėluoja, nuolat tikrina savo telefoną ir pan.
- Lavinkite gebėjimą pastebėti, kai sutrikdoma jūsų emocinė pusiausvyrą, ir sąmoningai luktėlėkite prieš atsakydamas ar kitaip reaguodamas. Nepamirškite – kad atsinaujintų racionalus mąstymas, tereikia tik šešių sekundžių.
- Įvertinkite savo fizinę būseną – gal esate alkanas, pavargęs, ištroškęs, perkaitęs, sušalęs ar iškankintas streso? Fiziniai pojūčiai itin veikia mūsų gebėjimą susikaupiti ir kontroliuoti emocijas. Dažnai (ypač, kai esame užsiėmę) nekreipiame į tai dėmesio.
- Pasmalsaukite – jei kalbantis su kuo nors pajuntate, kad susinervinote ar susierzinote, klauskite savęs, kodėl. Ir vis geriau pažinkite save.
- Pokalbio metu būtinai nepamirškite pasirūpinti ir savo poreikiais.

Atminkite: Vienas veiksmingiausių būdų iš pokalbio gauti tai, ko norite, yra suvokti savo paties poreikius ir emocijas bei juos kontroliuoti. Stenkitės nuolatos palaikyti ryšį su savimi.

Visų prasmų supratimas

Visų prasmų supratimas yra subtilus gebėjimas išgirsti, ką ištis sako kitas žmogus. Praskleisti žodžių uždangą, įvertinti emocijas bei jausmus ir taip suprasti, ką iš tikrųjų bando pasakyti jūsų pašnekovas, ir kas dedasi jo galvoje.

Psichologai nustatė, kad vienas pagrindinių mūsų poreikių yra būti išklausytiems ir išgirstiems, nes tada mes jaučiamės svarbūs kitiems. Tačiau, jei jaučiamės nenusipelnę kito žmogaus dėmesio, galvojame, kad mūsų nuomonė – nieko verta, tai turi milžinišką poveikį mūsų savigarbai.

Todėl, jei norime tapti geresniais pašnekovais, vienas iš svarbiausių dalykų, kuriuos turime išmokti – kaip kuo geriau suprasti visas mums sakomų žodžių prasmes. Tai tikrai nėra lengva.

Svarbiausi patarimai

- Kai klausotės kito žmogaus, įvertinkite savo mąstyseną ir klauskite savęs: ar klausausi šio žmogaus tam, kad jį suprasčiau, ar tiesiog laukiu progos išsakyti tai, ką pats galvoju?
- Stenkitės klausytis trimis būdais:
 - Klausykitės tam, kad išgirstumėte faktus – ką konkrečiai žmogus sako?
 - Klausykitės tam, kad „išgirstumėte“ jausmus – kokias emocijas pašnekovo kalboje išvelgiu?
 - Klausykitės, kad „išgirstumėte“ ketinimus – ką iš tikrųjų pašnekovas man bando pasakyti?
- Atminkite, kad puikūs pokalbiai prasideda nuo puikių klausimų, todėl daugiau klausinėkite ir neskubėkite su atsakymais.
- Tai, ką išgirdote, pasakykite kitais žodžiais – taip įsitikinsite, kad tikrai supratote teisingai.
- Kol neįsitikinote, kad tikrai supratote išgirstus žodžius, neskubėkite atsakyti ar neigti tai, ką išgirdote – skubėjimas smerkti yra vienas tiesiausių kelių nuo pokalbio link monologo.

Atminkite: Jei lavinsite tik vieną iš penkių išskirtinių „Super-Skills“ įgūdžių, lai tai bus šis. Jis padės jums geriau bendrauti darbe, šeimoje, draugų ar kaimynų rate. Juk turime dvi ausis, bet tik vieną burną – darbuokimės jais atitinkamai.

Drąsa išsakyti

Drąsa išsakyti yra išskirtinis gebėjimas konstruktyviai ir neišmušant pokalbio iš vėžių pasakyti tai, ką privalote. Tam reikia tiek ryžto, tiek įgudimo. Ryžto, nes išdrįsti išsakyti ar kalbėti kitiems nepatogiomis temomis gali būti rizikinga. Įgudimo, nes atvirumą visada turi lydėti pagarba kito žmogaus jausmams.

Jei norite, kad pokalbis būtų naudingas, labai svarbu taktiškai išsakyti tai, ką ištis galvojate – iš esmės, tai gebėjimas būti tvirto būdo tuo pačiu gerbiant kitus. Tiesą sakant, itin reikšmingų pokalbių metu nėra nieko svarbiau už gebėjimą išsakyti tai, kas jums ištis rūpi.

Daugelis mūsų bijo pasakyti, ką ištis galvoja, nes nenorime nuliūdinti kitų, pasirodyti kvailais ar sukelti konfliktą. Tačiau yra labai nedaug problemų, kurias galima išspręsti tiesiog nekreipiant į jas dėmesio, todėl visi turime išmokti išsakyti.

Svarbiausi patarimai

- Jei prieš sudėtingą pokalbį nerimaujate, prisiminkite, kad ne jūs vieni. Nusiraminkite.
- Pasitelkę logiką, apmąstykite, kokį pavojų kelia pats pokalbis, o kokį – jo vengimas. Tyrimai rodo, kad esame linkę daugiau susitelkti į pačio pokalbio keliamą diskomfortą, o ne į problemos sprendimo naudą.
- Įsiklausykite į savo emocijas ir išmokite jas įvardyti – dažnai sunku kalbėtis būtent dėl jausmų, kuriuos pokalbis kelia. Todėl, prieš pradėdami, juos užrašykite.
- Naudokite SJMP (angl. OFTN) modelį:
 - Stebėjimas (angl. Observe) – stebėkite faktus
 - Jausmai (angl. Feelings) – įvardykite savo emocijas
 - Mintys (angl. Thoughts) – paaiškinkite, ką galvojate
 - Poreikiai (angl. Need) – pasakykite, ko jums reikia.
- Jei sunku kalbėti tam tikra tema, repetuokite. Paprašykite žmogaus, kuriuo pasitikite, paklausti jūsų kalbos ir pasakyti, ką galvoja.
- Galiausiai, nepamirškite, kad išdrįsdamas išsakyti jūs naudojate teisę išsakyti savo tiesą. Jūsų pašnekovas taip pat turi tokią teisę – suteikite jam progą ją pasinaudoti.

Atminkite: Ko gero, tai sunkiausiai įgyjamas „Super-Skills“ įgūdis, nes dauguma mūsų drąsų išsakymą siejame su rizika ar konfliktais. Tačiau tiek namuose, tiek darbe yra labai nedaug problemų, kurias pavyks išspręsti apie jas nekalbant. Be to, išsakę tai, ką ištis galvojate ir jaučiate, iš karto pasijusite geriau.

Eigos kontrolė

Visi pokalbiai turi pradžią, dėstymą ir pabaigą – ir visos šios dalys yra svarbios. Tačiau dažnai sunku numatyti, kuria linkme pokalbis pasisuks. Būtent todėl, jam netikėtai nukrypus į šalį, turime mokėti jį kontroliuoti, t.y. grąžinti į reikiamas vėžes.

Daugelis mūsų nuolat esame užsiėmę ir bėgte bėgame iš vieno susitikimo į kitą. Tai reiškia, kad dažnai pokalbius pradėdami tinkamai nepasiruošę ir nesutarę su jų dalyviais, kokie yra bendri tikslai. Dėl to dažnai pašnekovai skirtingai suvokia, kas iš tikrųjų įvyko pokalbio metu, bei kokių susitarimų buvo pasiekta. Neapleidžia ir jausmas, kad laikas buvo iššvaistytas.

Svarbiausi patarimai

Prieš pokalbį savęs klauskite:

- Koks yra pokalbio tikslas?
- Koks galėtų būti jo sėkmingas rezultatas?
- Ką noriu išsakyti?
- Kokius jausmus man tai kelia?
- Ką, mano nuomone, galvoja mano pašnekovas, kaip dėl to jaučiasi?
- Kokios reakcijos galiu sulaukti? Kaip pats į tai reaguosiu?
- Kur geriausia būtų susitikti, koks laikas būtų tinkamiausias?
- Kiek laiko mums reikia?

Pokalbio metu

- Su pašnekovu susitarkite, koks yra jūsų pokalbio tikslas.
- Parodykite, kad esate „čia ir dabar“ (pirmasis išskirtinis „Super-Skills“ įgūdis), ir išlikite susikaupęs.
- Sąžiningai „išsakykite“ savo jausmus (Savivoka ir Drąsa išsakyti).
- Įsitikinkite, kad tikrai suprantate, ką pašnekovas sako (Visų prasmių supratimas).
- Apibendrinkite tai, kas buvo aptarta, ir įsitikinkite, kad sutinkate dėl tolesnių veiksmų.
- Jei pokalbis pakrypsta netinkama linkme, arba pašnekovas per daug ar per mažai kalba, atkreipę į tai dėmesį taktiškai grąžinkite pokalbį prie sutartų tikslų.

Atminkite: Sėkmingas pokalbis – ne atsitiktinumas.

Tam reikia planavimo ir gebėjimo reaguoti į jo eigą, kad, pokalbiui pakrypus netinkama linkme, galėtumėte jį grąžinti į reikiamas vėžes. Jūsų laikas brangus – nešvaistykite jo.

Jūsų komentarai

Ar jūsų ataskaitoje buvo informacijos, kuri nustebino? Kokios?

Kuriais išskirtiniais „Super-Skills“ įgūdžiais jums naudotis lengva? Kaip galėtumėte juos taikyti dar dažniau?

Kokius išskirtinius „Super-Skills“ įgūdžius labiausiai norite tobulinti?

Kaip jie pakeis jūsų pokalbių kokybę?

Pastabos:
