

Jak rozmawiać, żeby ludzie chcieli Cię słuchać – i lubili Cię po rozmowie

4 FILARY DOBREJ ROZMOWY

1) Dystrybucja wzroku (wszyscy mają być „zauważeni”)

Na czym polega: w grupie nie „wierć” wzrokiem w 1-2 osobach. Omiataj spojrzeniem całe towarzystwo i dawaj krótkie „mikro-kontakty” każdemu.

Jak zrobić:

- W rozmowie przy stole: choć raz podczas historii świadomie spójrz też na osoby zasłonięte/na końcu stołu.
- Na sali: przy powitaniu złap skrajnie lewą osobę → omiataj wzrokiem przez środek → skończ na skrajnie prawej. Krótkie skinienie przy obu krańcach.

Unikaj: fiksacji na najbliższym/„najważniejszym” słuchaczu; reszta czuje się ignorowana.

2) Rozmowa, nie monolog (zadaj pytanie i słuchaj)

Na czym polega: przerywaj własną wypowiedź i wpuszczaj innych. To znak szacunku i zaproszenie do współudziału.

Jak zrobić (gotowe zwroty):

- „Co o tym myślisz?”
- „Miałeś z tym do czynienia?”
- „Z czym się zgadzasz, a z czym nie?”
- „Czego brakuje w moim rozumowaniu?”

Unikaj: ciągnięcia wątku bez oddawania głosu – nawet gdy mówisz ciekawie.

3) Krócej i po kawałkach („2 minuty i 2 rzeczy naraz”)

Na czym polega: nie tłumacz jednego bloku dłużej niż ~2 minuty i nie ładuj więcej niż 2 punkty na raz. Zrób pauzę → pytanie → dopiero dalej.

Dlaczego działa: długi monolog uruchamia znużenie i opór („on wie, ja nie wiem”) – spada komfort i sympatia.

Unikaj: „podkręcania” się własną mądrością – im dłużej mówisz, tym mniejsza chłonność odbiorcy.

4) Nie mów głównie o sobie (koniec z konkurencją)

Na czym polega: nie przebijaj historii rozmówcy swoją historią. Najpierw dopytaj jego.

Jak zrobić:

- Zamiast „Ja też byłem w Wenecji...”, najpierw: „Jak było? Co Cię zaskoczyło? Powiedz dwa słowa więcej.”
- Jeśli chcesz dorzucić własne doświadczenie, połącz je pytaniem: „Ja też byłem – ciekaw jestem, w której dzielnicy byłeś?”

Unikaj: poziomu „konkurowania” (kto ma ciekawsze dziecko, wakacje, liczby). Celuj w partnerstwo i ciekawość.

5) Merytoryka to dopiero „piąty element”

Treść ma znaczenie, ale nie przykryje błędów z punktów 1-4. Jeśli choć jeden zawalisz, całłościowy odbiór i tak spadnie.

CHECKLISTY „NA GOTOWO”

Przed rozmową/wystąpieniem (30–60 s)

- Jaki jest **cel** tej rozmowy dla mnie i dla nich?
- Kogo w grupie najłatwiej mi „zgubić” spojrzeniem? **Zaznacz w głowie.**
- Ustal ramę: **max 2 punkty**, pauza, pytanie.

W trakcie

- Co 30–60 s: **mikro-kontakt wzrokiem** z kimś nowym.
- Co 1–2 min: **pauza + pytanie** (patrz sekcja 2).
- Zamiast kontr-historii: **2–3 pytania pogłębiające** do rozmówcy.

Po

- Kogo **nie włączyłem**? Jak to poprawię następnym razem?
- 1 zdanie follow-up do osoby mniej aktywnej (np. wiadomość: „Ciekawi mnie Twoje zdanie o X”).

MINISCENARIUSZE

- **Powitanie na sali:** imię + firma → skrajna lewa ↔ omiatanie ↔ skrajna prawa → „Witam wszystkich”.
- **Stół rodzinny (12 osób):** przy historii raz odchyl się, by „dosięgnąć” kogoś zastoniętego; zakończ pytaniem do cichej osoby.
- **Networking:** po 60–90 s Twojej wypowiedzi: „A jak to wygląda u Ciebie?” – i słuchaj.

GOTOWE PYTANIA WŁĄCZAJĄCE (wybierz 2–3 i używaj)

- „Co o tym sądzisz?”
- „Co byłoby tu największym ryzykiem?”
- „Który element dodałbyś/dodałabyś?”
- „Jakie masz z tym doświadczenie?”
- „Z czym masz największy sprzeciw?”

TYPOWE PUŁAPKI → ZAMIANY

- **Fiksacja wzroku na liderze grupy** → *Omiotanie + mikro-uśmiechy do peryferii.*
- **„Wiem, to opowiem jeszcze...”** → *Pauza + pytanie włączające.*
- **„Ja też... i u mnie było...”** → *Pogłębienie rozmówcy (3 pytania), dopiero potem własny wtręt.*

ĆWICZENIE 7 DNI (3 min dziennie)

- 1 **Oczy:** w każdej rozmowie grupowej – świadomie 5 różnych osób w 60 s.
- 2 **Pauza:** wejdź w nawyk pytania po max 2 minutach mówienia.
- 3 **Ciekawość:** przynajmniej 1 raz dziennie zrezygnuj z „Ja też...” na rzecz dopytania.

ESENCJA W JEDNYM ZDANIU

„Rozdziel wzrok, skracaj i dopytuj – a dopiero potem mów mądrze.”