



**BULIŃSKI**  
Business Training & Consulting

# Team Coaching cz.1

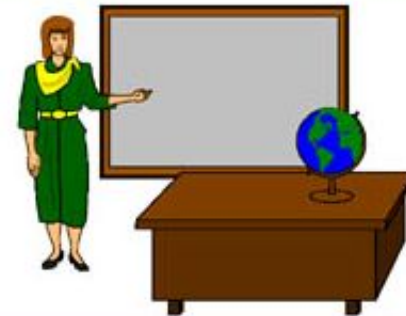
**Kamil Buliński, EMBA**

# Andragogika vs. Pedagogika

## Dorośli



## Dzieci



## Relacje nauczyciel - uczeń

- |                                                 |                                       |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------|
| ◆ związek równorzędny, partnerski, wspomagający | ◆ dominacja nauczyciela nad uczniem   |
| ◆ wzajemne korzystanie ze swoich doświadczeń    | ◆ jednokierunkowy przepływ informacji |

**Dorośli**



**Dzieci**



## **Komunikacja w procesie nauczania - uczenia się**

wszyscy uczą się od siebie  
wzajemnie

nauczyciel nie jest jedynym  
źródłem wiedzy

wykorzystuje się  
doświadczenie uczniów

nauczyciel jest podstawowym  
źródłem wiedzy dla uczniów

## Dorośli



## Dzieci



## Cele nauczania - program nauczania

dorośli sami potrafią określać swoje cele

programy są dostosowane do konkretnych potrzeb uczących się

dorosłym bardziej odpowiada podejście problemowe niż przedmiotowe

dzieci nie potrafią jasno określić swoich celów

programy nauczania są określane dla danej grupy wiekowej

w planach i programach nauczania dominuje podział na przedmioty



## Dorośli



## Dzieci



## Wykorzystanie wiedzy zdobytej podczas nauki

- dorośli ucząc się są nastawieni na rozwiązanie aktualnych problemów
- uczenie jest związane z bezpośrednią użytecznością zdobywanej wiedzy
- dzieci zdobywają wiedzę, która będzie wykorzystana kiedyś w przyszłości
-

## Dorośli



## Dzieci



## Ocenianie

- dorośli są bardzo wrażliwi na krytykę, nie lubią być oceniani
- dzieci zwykle lubią być oceniane

# CECHY DOROSŁYCH UCZESTNIKÓW

- zróżnicowane doświadczenie życiowe i zawodowe
- zróżnicowany wiek
- zróżnicowana aktywność edukacyjna (często duży odstęp czasu od ostatnich doświadczeń edukacyjnych)
- różne przyzwyczajenia dotyczące stylów, technik uczenia się
- zróżnicowane umiejętności uczenia się
- ukształtowane, różne przyzwyczajenia zawodowe, postawy wobec pracy
- najczęściej brak czasu wynikający z obowiązków zawodowych i rodzinnych
- dominacja motywów praktycznych przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu nauki
- umiejętność myślenia abstrakcyjnego
- zdolność do długotrwałej koncentracji uwagi



# DOROŚLI NAJBARDZIEJ EFEKTYWNI UCZĄ SIĘ GDY:

- mogą wypowiadać się bez obaw o krytykę,
- mogą popełniać błędy (nie są “osądzani”, “karani”),
- są akceptowani w środowisku, w którym uczą się,
- mają wpływ na przebieg szkolenia,
- wiedzą dlaczego się szkolą i jakie będą mieli z tego korzyści,
- są aktywnie zaangażowani w proces uczenia się,
- rozumieją wartość i znaczenie tego, czego się uczą,
- uczą się podczas rozwiązywania problemów, nie realizacji tematów,
- dzielą się pomysłami, wrażeniami,
- widzą, że nowe informacje mogą być wykorzystywane w praktyce,
- w procesie uczenia się mają możliwość odwoływać się do własnego doświadczenia,
- rozwiązują rzeczywiste problemy,



## **BARIERY W NAUCZANIU DOROSŁYCH:**

- **duża wrażliwość na krytykę**
- **brak pewności - obawa przed niepowodzeniem, ośmieszeniem się na forum grupy**
- **zaniżona lub zawyżona samoocena**
- **brak zainteresowania**
- **brak motywacji**

# Cykl Kolba















“Jestem w stanie kontrolować tylko to czego  
jestem świadom.  
To czego nie jestem świadom ma kontrolę nade  
mną.  
ŚWIADOMOŚĆ daje mi władzę”.

*John Whitmore*

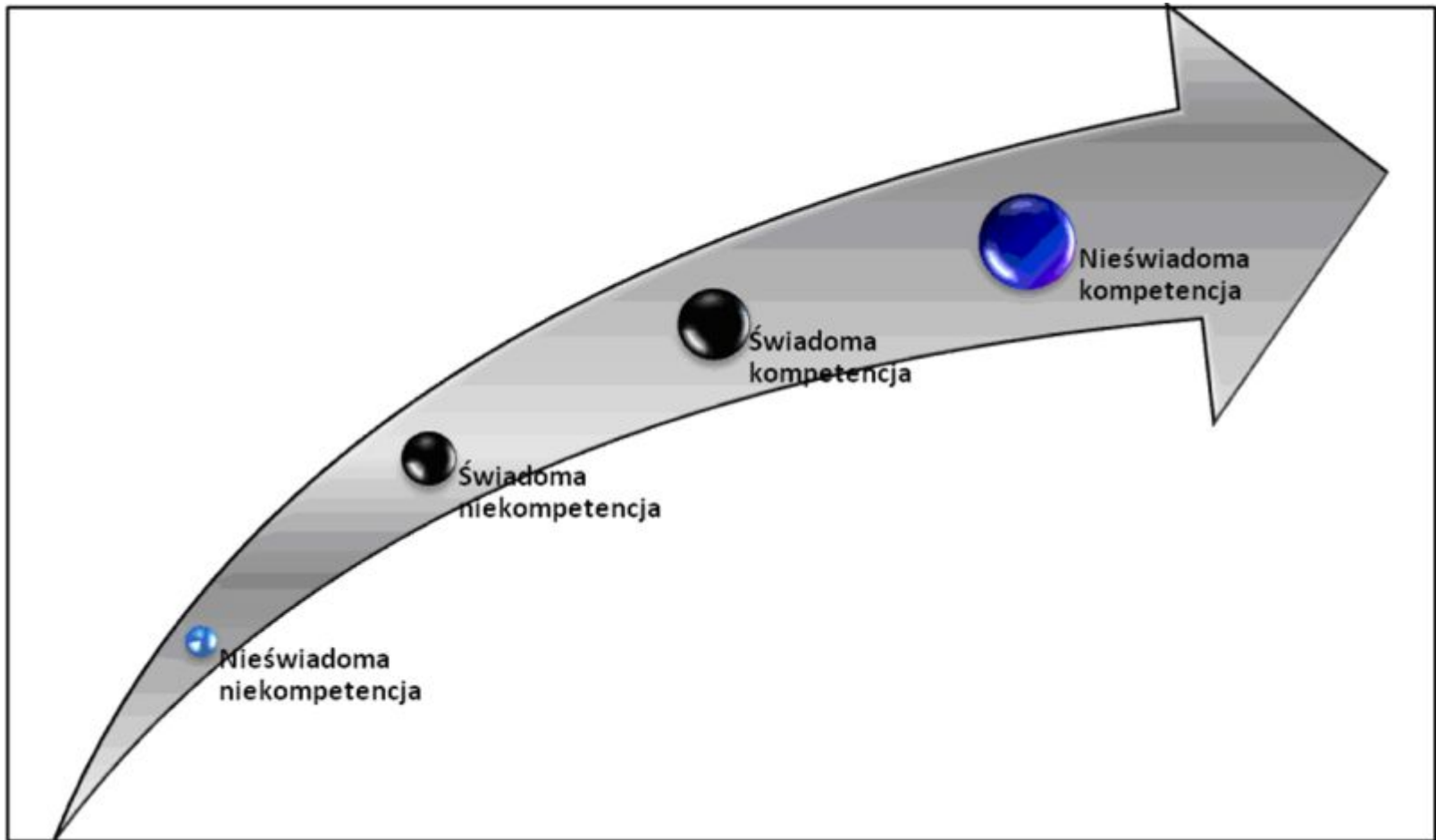


**WIEDZA**

„OTWARCIE GŁOWY”

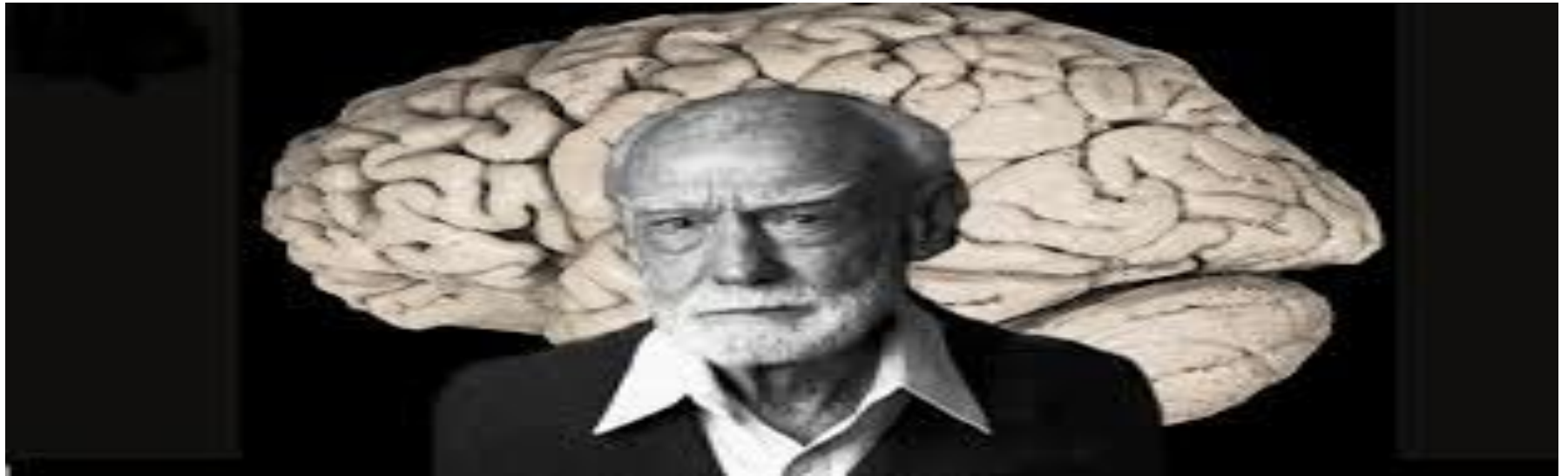
SAMODYSCYPLINA

# Drabina rozwoju kompetencji



**Wiedza.....Ćwicz! Ćwicz!**  
**Ćwicz**





## Roger Sperry

Odkrył, że kora mózgowa podzielona jest na dwie części działające na różnych poziomach fizjologicznych, a każda z nich charakteryzuje się innymi funkcjami mentalnymi.

# Podział Kory Mózgowej

## *LEWA Półkula*

Myślenie:

- logiczne
- analityczne
- ośrodek mowy (słowa)

Ta półkula odpowiada za racjonalne

- szczegóły
- liczby
- konkrety



© Can Stock Photo - csp5874785

## *PRAWA Półkula*

Myślenie globalne

Wyobrażenia

Marzenia

Rytm

Barwy

Synteza

Ta półkula odpowiada za emocje

oraz uczucia

# Trening Mózgu







# Umysł interpretuje wzory w oparciu o doświadczenia lub w oparciu o posiadane schematy

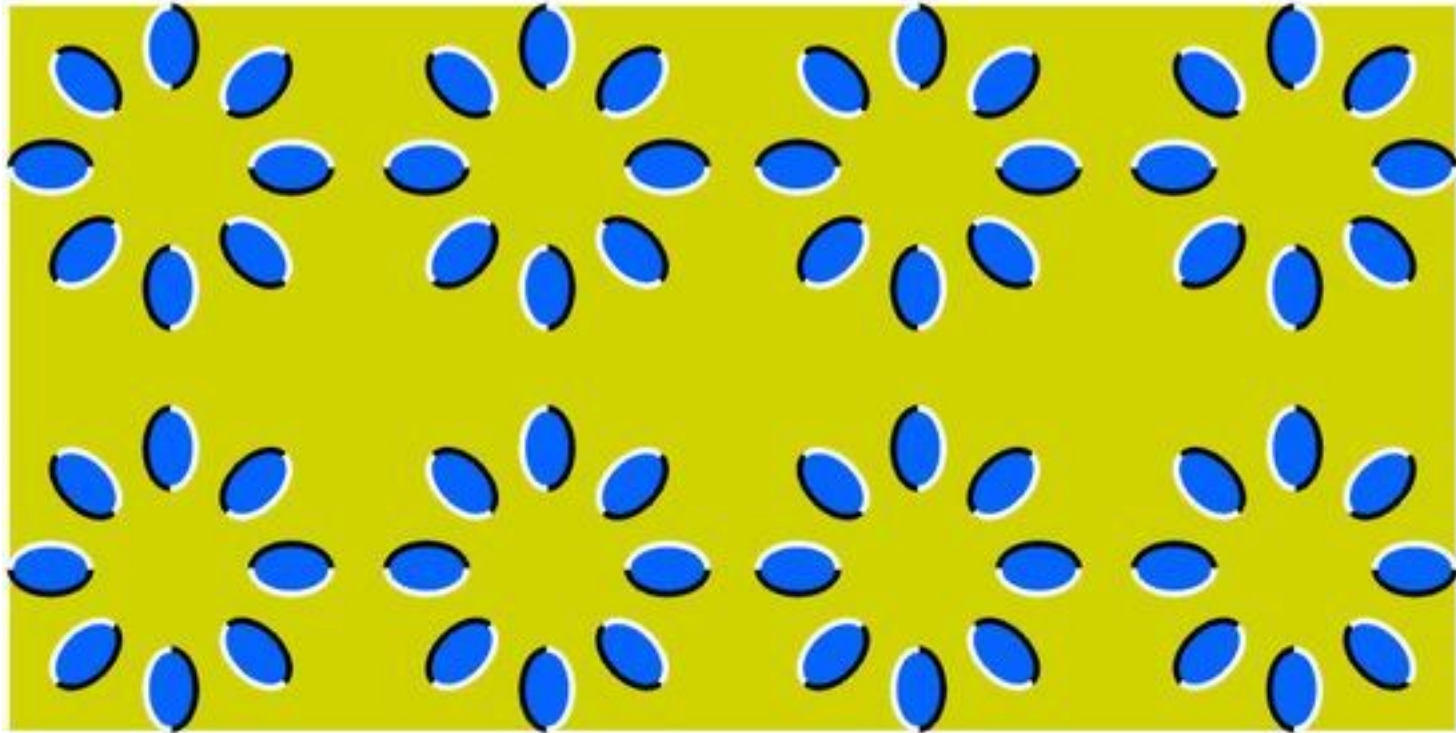
## **Z ostatniej chwili: Badania Cambridge University**

Według najnowszych badań Cambridge University, nie ma znaczenia w jakiej kolejności występują litery w słowie, lecz wystarczy, że pierwsza i ostatnia litera słowa znajduje się na właściwym miejscu. Reszta może być dowolnie wymieszana, a Ty w dalszym ciągu będziesz w stanie przeczytać ten tekst. Dzieje się tak, ponieważ ludzki umysł nie czyta, lecz łączy litery w słowo, a rozpoznaje słowo jako całość.

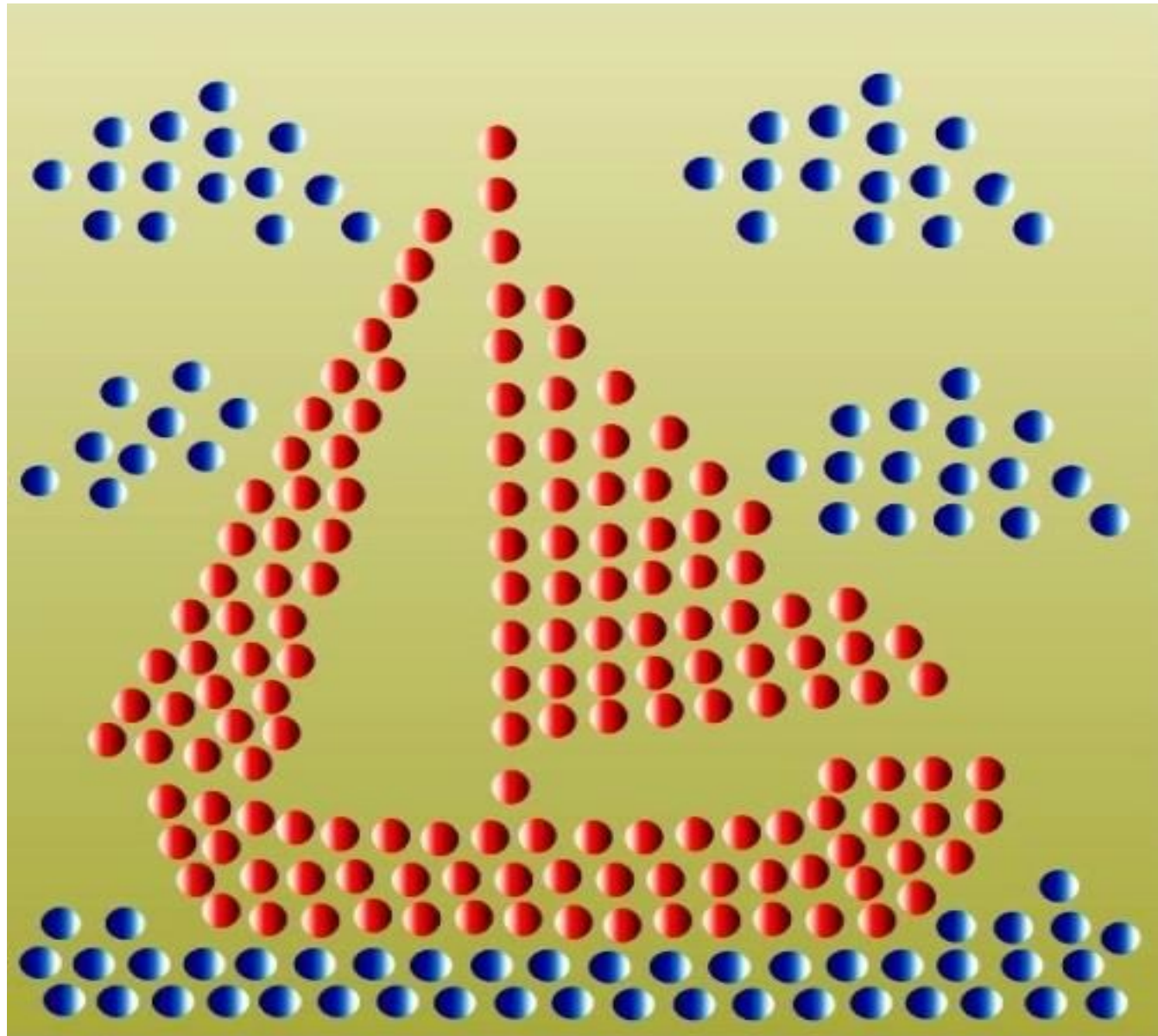


# SCHEMATY POZNAWCZE









1. Data bitwy pod Grunwaldem?

2. Dokładna data dzienna?

3. Kto z kim?

4. Dlaczego?

**P - C - L - D**



# PERCEPCJA I OCENA

*“Każdy osąd wydawany przez jednostkę jest warunkowany przez jego typ psychologiczny oraz każdy punkt widzenia jest relatywny.”*

**C. G. Jung**

**‘Memories, Dreams, and Reflections’**



## Podział Kory Mózgowej

### *LEWA Półkula*

Myślenie:

- logiczne
- analityczne
- ośrodek mowy (słowa)

Ta półkula odpowiada za racjonalne

- szczegóły
- liczby
- konkrety



© Can Stock Photo - csp5874785

### *PRAWA Półkula*

Myślenie globalne

Wyobrażenia

Marzenia

Rytm

Barwy

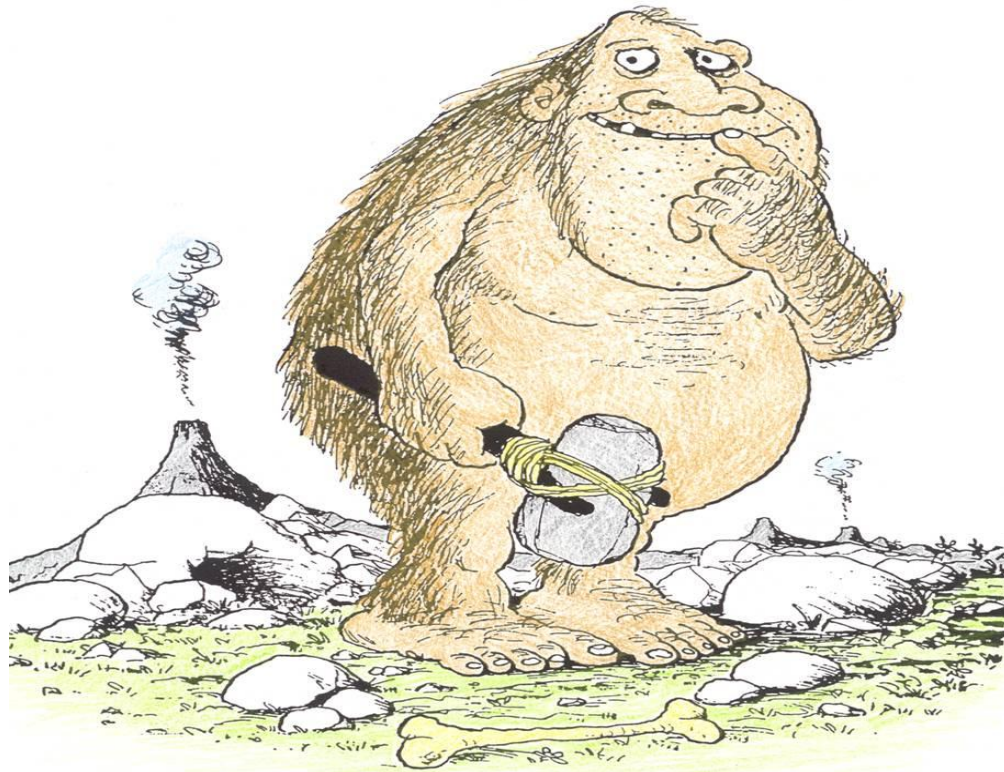
Synteza

Ta półkula odpowiada za emocje

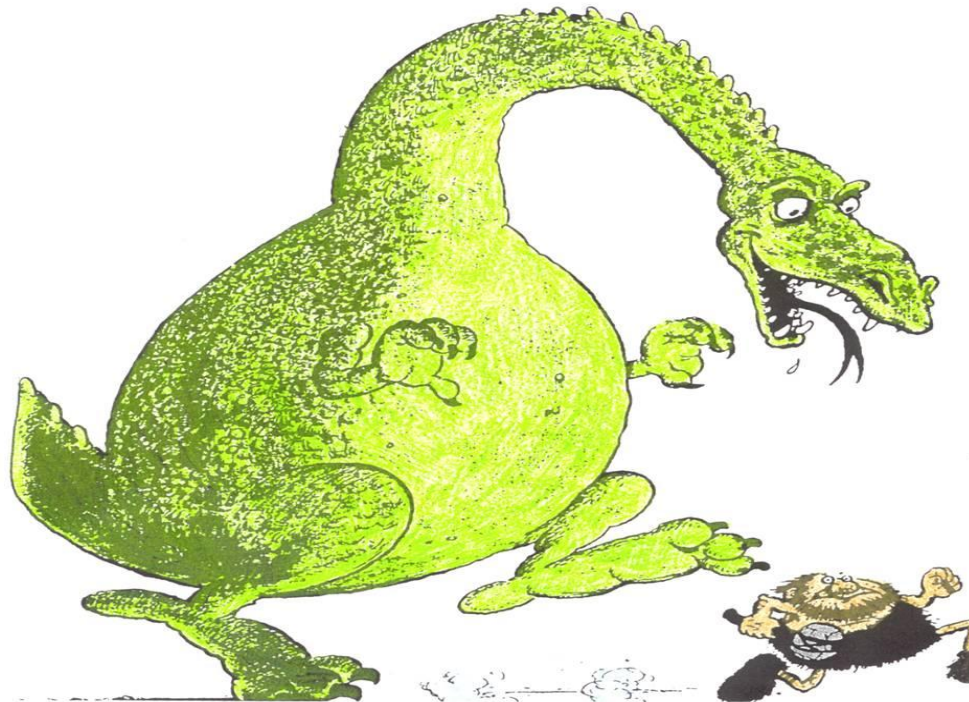
oraz uczucia



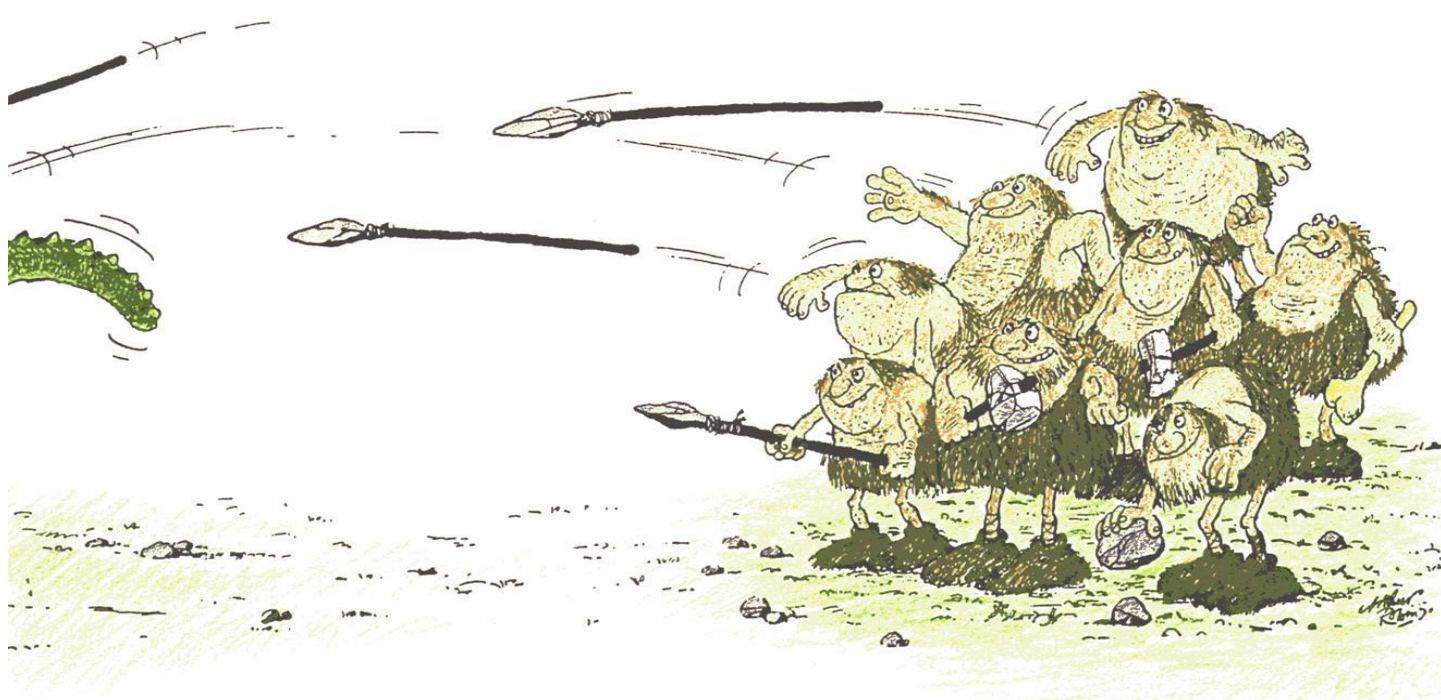
# KIM JESTEM?



## ROZUMIENIE SIEBIE



## ROZUMIENIE INNYCH



# Cztery energie kolorystyczne Insights



**Chłodny  
Niebieski**

**Ostrożny, obiektywny,  
odosobniony**



**Kojący Zielony**

**Wyciszony, spokojny,  
łagodzący konflikty**



**Słoneczny  
Żółty**

**Optymistyczny, ruchliwy,  
podnoszący na duchu,  
pogodny**



**Ognisty  
Czerwony**

**Stanowczy, odważny,  
asertywny, wymagający**

# Cztery energie kolorystyczne Insights



*Posiadamy i wykorzystujemy  
wszystkie cztery energie  
kolorystyczne*



# Cztery energie kolorystyczne Insights

W dobrym nastroju



# Cztery energie kolorystyczne Insights

W kiepskim nastroju



# Preferencje – trzy pary wg. C.G.Junga

- **Introwersja i Ekstrawersja:**

- sposób w jaki reagujemy na zewnętrzne i wewnętrzne doświadczenia.

- **Myślenie i Uczucia:**

- sposób w jaki podejmujemy decyzje.

- **Doznania (Percepcja, Wrażenia) i Intuicja:**

- Sposób w jaki absorbujemy i przetwarzamy informacje.



# GŁÓWNE TYPY ZACHOWAŃ

- TYP **czzerwony** - DZIAŁANIE
- TYP **żółty** - KOMUNIKACJA
- TYP **zielony** - RELACJE LUDZKIE
- TYP **niebieski** - ANALIZA

# Czerwony

**DZIAŁANIE** - cechy charakterystyczne:

- ekstrawertyzm,
- zorientowanie na zadania/cele i wprowadzanie zmian.

**SIŁA**: parcie do przodu, konkretność.

**SŁABOŚĆ**: niecierpliwość, czasami nie uwzględnianie uczuć ludzi na drodze do osiągnięcia celu.



# Zielony

**DZIAŁANIE** - cechy charakterystyczne:

- introwertyzm,
- zorientowanie na uczucia i potrzeby innych.

**SIŁA**: cierpliwy, zorientowany na relacje z innymi ludźmi i Klientami.

**SŁABOŚĆ**: nie lubi zmian, nie lubi podejmować ryzyka.

# Niebieski

**DZIAŁANIE** - cechy charakterystyczne:

- introwertyzm,
- zorientowany na zadania i precyzyjny.

**SIŁA**: dobrze przygotowany, konkretny.

**SŁABOŚĆ**: czasami potrzebuje dużo czasu na analizę, perfekcjonista.

# Żółty

**DZIAŁANIE** - cechy charakterystyczne:

- ekstrawertyzm,
- zorientowanie na uczucia i relacje.

**SIŁA**: pozytywne nastawienie, łatwość komunikacji.

**SŁABOŚĆ**: bałaganiarstwo, brak konsekwencji.

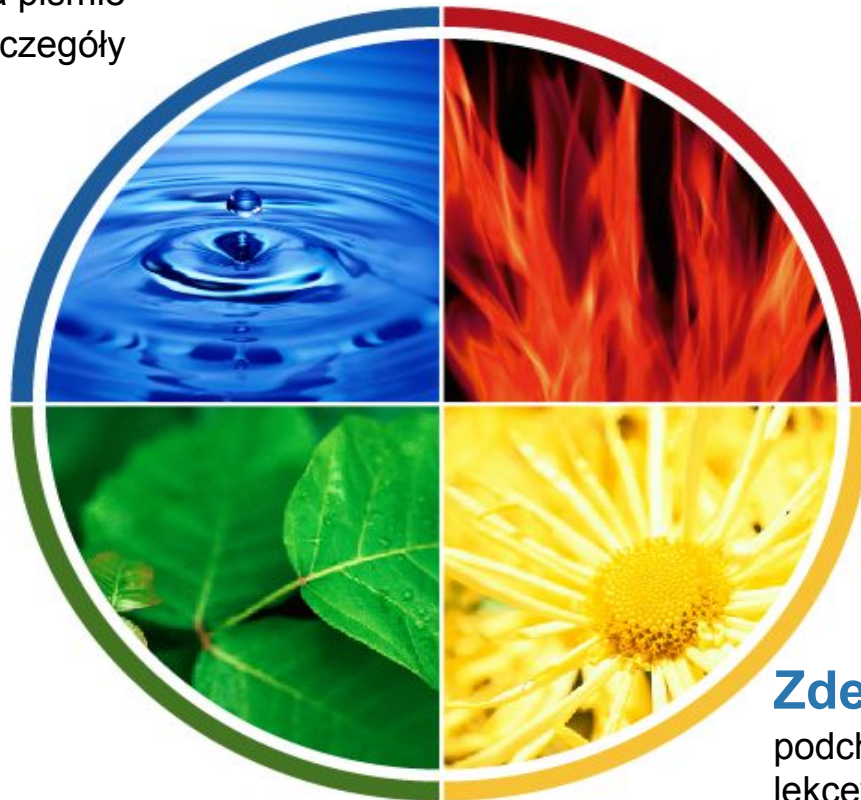
# INSTRUKCJA OBSŁUGI



# Chłodny Niebieski: podejście i komunikowanie się:

## Zdecydowanie tak...

bądź wnikliwy i dobrze  
przygotowany  
przedstawiaj sprawy na piśmie  
pozwól mi rozważyć szczegóły



## Zdecydowanie nie...

podchodź zbyt blisko ani nie dotykaj  
lekceważ ważnych kwestii  
zmieniaj mojego sposobu działania



# Instrukcja obsługi „kolorowych”

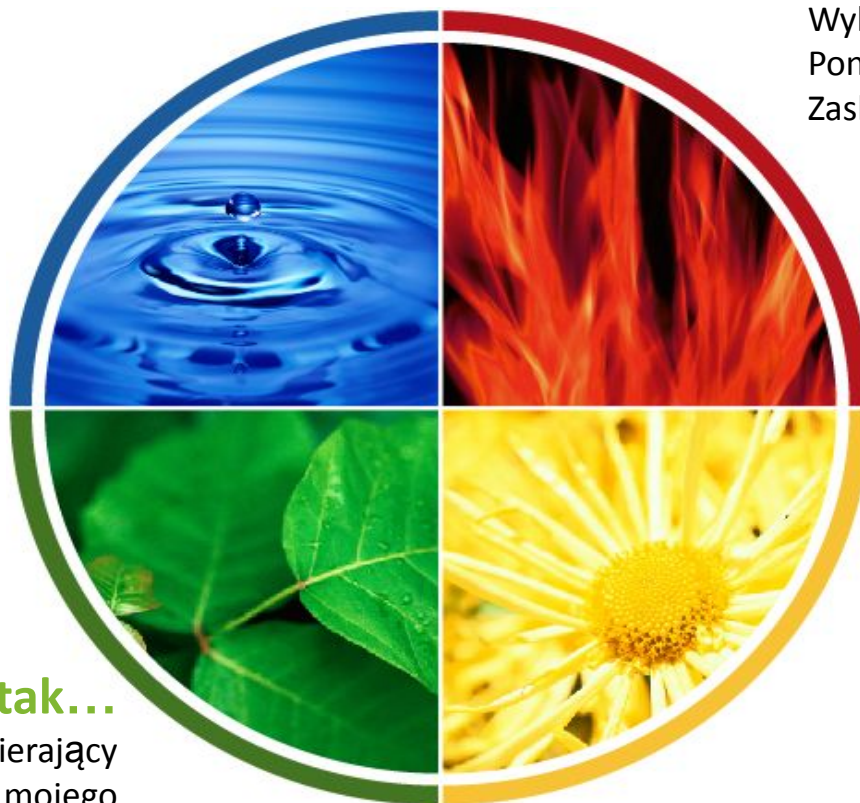
- Bądź konkretny
- Określ dokładny ( Co? Jak? Po co? Kiedy ?)
- Bądź spokojny i rzeczowy
- Przygotuj swoją wypowiedź i mów jego językiem korzyści !
- Określ hierarchię zadań
- Bądź cierpliwy, metodyczny i wytrwały
- Miej za sobą twarde analityczne argumenty
- Zapewnij bezpieczeństwo
- Niebieski potrzebuje: liczb, trochę czasu



# Kojący Zielony: podejście i komunikowanie się:

## Zdecydowanie nie...

Wykorzystuj mojej dobroci  
Ponaglaj do podejmowania decyzji  
Zaskakuj w ostatniej chwili

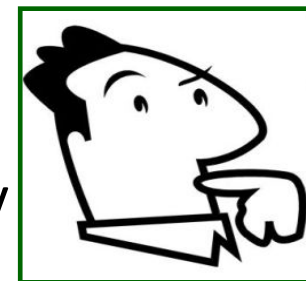


## Zdecydowanie tak...

Bądź cierpliwy i wspierający  
Zwolnij i dostosuj się do mojego  
tempa  
Proś o opinie i daj czas na odpowiedź.

# Instrukcja obsługi „kolorowych”

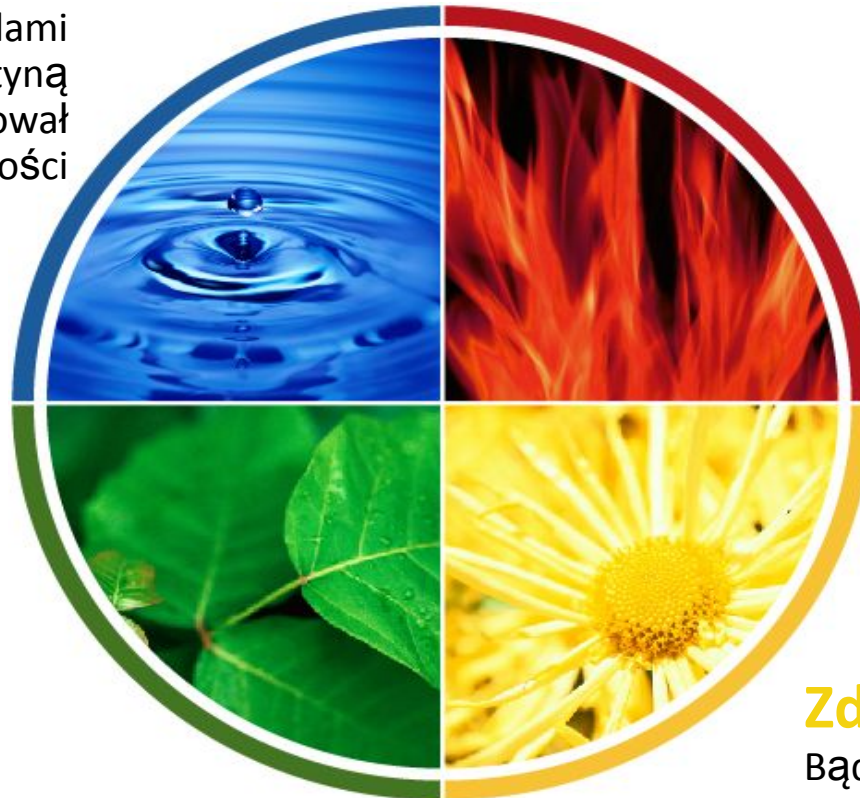
- Bądź spokojny
- Rozmawiaj konkretnie – przekaż wyraźnie cel
- Stwórz poczucie bezpieczeństwa
- Nawiąż do spraw prywatnych
- Zadbaj o szczegóły
- Bądź elegancki i uprzejmy
- Daj czas na podjęcie decyzji
- Doceń lojalność i zaangażowanie
- Buduj zaufanie !
- Nie wykorzystuj uległości
- Stwórz atmosferę do otwartości w trakcie rozmowy



# Słoneczny Żółty: podejście i komunikowanie się:

## Zdecydowanie nie...

Zanudzaj mnie detalami  
Wiąż mnie rutyną  
Wymagaj abym pracował  
w samotności



## Zdecydowanie tak...

Bądź przyjacielski i towarzyski  
Bądź entuzjastyczny i wesoły  
Bądź otwarty i elastyczny

# Instrukcja obsługi „kolorowych”

- Bądź otwarty i uśmiechnięty – tryskaj energią
- Wciągnij w rozmowę
- Zapal go do swojej wizji
- Pozwól przedstawić swoje pomysły
- Sprawdź czy cię słucha
- Zadawaj pytania, ale kontroluj przebieg rozmowy
- Daj mu szansę na wypowiedź !
- Zadanie = wyzwanie – zostaw miejsce na kreatywność
- Zasilaj motywację – pochwal od czasu do czasu





# Ognisty Czerwony: podejście i komunikowanie się



## Zdecydowanie tak...

Bądź bezpośredni i przechodź  
'do sedna'

Koncentruj się na celach  
i efektach

Mów szybko, jasno, krótko

## Zdecydowanie nie...

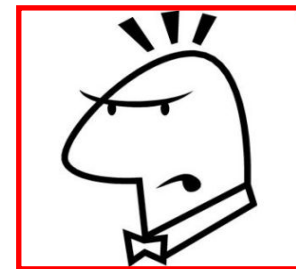
Wahaj się

Koncentruj się na uczuciach

Próbuj uzyskać przewagi

# Instrukcja obsługi „kolorowych”

- Bądź zdecydowany, konkretny, pewny siebie
- Utwierdzaj go w jego władzy
- Pokazuj jasno jego cel
- Nie zagaduj! Nie lej wody!
- Zostaw mu wolny wybór- to on decyduje
- Nie daj się przestraszyć - Zachowaj spokój, zimną krew
- Bądź dobrze przygotowany do rozmowy
- Nie daj się złapać w „kozi róg”
- Nie bądź uległy - mów zdecydowanie, odważnie
- Przynoś rozwiązania a nie zadawaj pytania !
- Panuj nad emocjami !



# Czas

**Chłodny Niebieski** przywiązuje dużą wagę do precyzyjnego wykorzystania czasu, efektywnie i ekonomicznie. Nie spieszy się jednak, gdy chodzi o podjęcie decyzji. Wierząc, że prawdziwą władzą jest wiedza, nieustannie poszukuje informacji.

W interakcjach potrzebuje systematycznej metodologii oraz czasu na rozważenie możliwych implikacji.

**Kojący Zielony** wykazując naturalną tendencję w kierunku dostosowywania się do pozostałych, rzadko narzuca ramy czasowe, lecz będzie oczekiwał od Ciebie wycucia w tej kwestii. Częściej wie czego nie chce, aniżeli czego chce. Okaż mu głęboki osobiste zainteresowanie od samego początku.



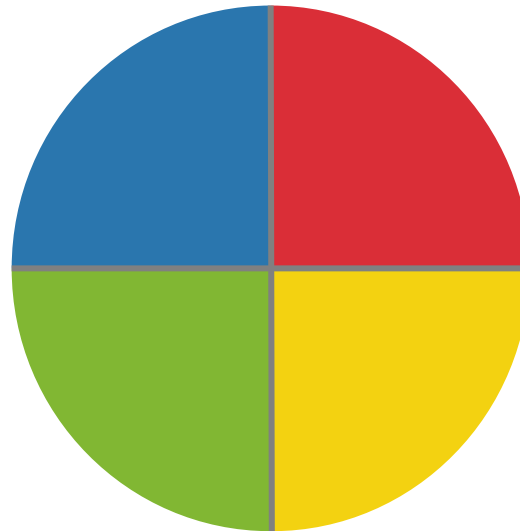
Dla **Ognistego Czerwonego** czas to pieniądz. Bądź kompetentny i szybki, nie nadużywaj jego czasu. Zrób na nim wrażenie swoją efektywnością - może ci to zapewnić jego natychmiastową aprobatę i zgodę już podczas pierwszego spotkania.

**Słoneczny Żółty** rzadko przywiązuje wagę do upływu czasu - spodziewa się, że inni zrobią to za niego oraz że zaakceptują i dostosują się do jego niekonsekwentnego braku dyscypliny. W kontaktach z nim liczy się elastyczność oczekuj niespodzianek, a nie zawiedziesz się!

# Wywieranie wpływu

U **Chłodnego Niebieskiego** przede wszystkim dowiedz swoich kompetencji.

Bądź ekspertem od trafnej analizy i rozwiązywania problemów. Ceni on sobie ludzi, których postrzega jako intelektualistów. Twoje wykształcenie i profesjonalizm są niezwykle istotne; świadczą o twojej wiarygodności.



Zanim **Kojący Zielony** uzna cię za przyjaciela, musisz wykazać troskę, uprzejmość oraz gotowość do nawiązania bliskiej, osobistej relacji. Poszukuj dziedzin, w których podzielasz jego przekonania i poglądy. Bądź wytrwały i autentyczny.

**Ognisty Czerwony** oczekuje bezzwłocznego dowodu twoich kompetencji i umiejętności osiągnięcia pożądanego rezultatu. Przekonaj go o swojej biegłości, skuteczności, profesjonalizmie. Daj się poznać jako godny zaufania i szybki.

**Słonecznego Żółtego** zazwyczaj bardziej będzie interesować co czujesz i kogo znasz, aniżeli jakie masz kwalifikacje. Oczekuj interakcji o dość powierzchownym, swobodnym charakterze, najbardziej dlań komfortowej.

# Potrzeby i oczekiwania

**Chłodnego Niebieskiego** męczą oczekiwania i emocje innych, a więc trzymaj się faktów. Daj mu szczegółowe informacje, a by mógł je spokojnie, systematycznie przetwarzać. Dokonuj analiz minimalizujących możliwość popełnienia błędu. Wybieraj pisemną formę prezentacji danych, propozycji, zysków i ewentualnego ryzyka.

**Kojący Zielony** bardziej niż pozostałe kolory oczekuje szczerości, autentyczności. Relację traktuje jako osobiste zobowiązanie. Stwórz atmosferę zaufania, wspólnego rozwiązywania problemów, wspieraj, zadawaj znaczące pytania - a pozyskasz wiarygodność.



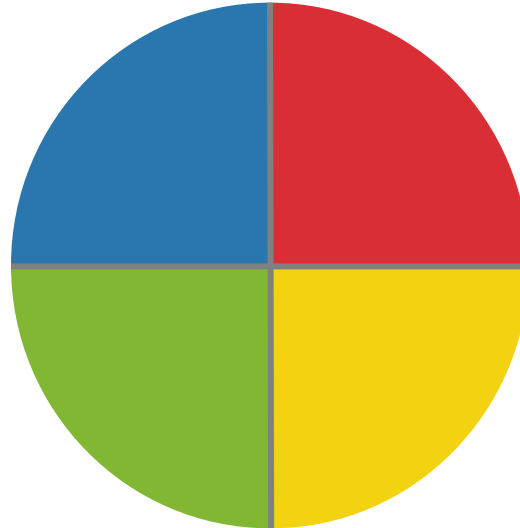
Największą szansę na pozyskanie akceptacji **Ognistego Czerwonego** uzyskasz pozwalając mu przejąć kontrolę nad spotkaniem. Ważne są cele i efekty - bądź przygotowany. Udzielaj faktycznych, konkretnych informacji. Koncentruj się na pozytywnych rezultatach.

**Słoneczny Żółty** poszukuj uznania i docenienia dla własnej osoby. Okazując mu autentyczne zainteresowanie, wpłyniesz na jego ocenę ciebie; wykaż się otwartością i towarzyskością.



# Podejmowanie decyzji

**Chłodny Niebieski** nie lubi zaangażowania, a ponieważ podjęcie decyzji zazwyczaj się z nim wiąże, będzie je odkładać - aż wszystko dokładnie przemyśli, redukując ryzyko popełnienia błędu. Liczą się fakty, profesjonalne wsparcie, minimum zamieszania i maksimum bezpieczeństwa.



**Kojący Zielony** unika konfliktów, złości - i częstokroć ryzyka w podejmowaniu wszelkich decyzji. Chce poznać Twoje poglądy - jednak nie wywieraj presji i nie żądaj dokonywania szybkich wyborów. Nie próbuj ich zbyć - mają długą pamięć!

Chociaż **Ognisty Czerwony** nie lubi kiedy marnuje się jego czas, zwróci szczególną uwagę, jeśli będziesz skupiać się tylko na kwestiach całkiem podstawowych. Pozwól mu wyciągać wnioski i podejmować decyzje prezentując wcześniej opcje i możliwości. Naciskaj na podjęcie pozytywnej, logicznej i szybkiej decyzji.

**Słoneczny Żółty** podejmuje decyzje przede wszystkim w oparciu o uczucia. Osoby dla nich ważne mogą wywierać ogromny wpływ na ich decyzje, dlatego też warto jest móc przedstawić odpowiednie referencje. Oczekują pozytywnego potwierdzenia dla swoich decyzji.

# Atmosfera

**Chłodny Niebieski** sprawia wrażenie osoby dystansującej się od emocji, komfortowo czuje się w oficjalnym, biznesowym otoczeniu. Od innych oczekuje niezależności, dystansu, koncentracji na zadaniu oraz spokoju. Budowanie osobistej relacji jest zdecydowanie mniej ważne.

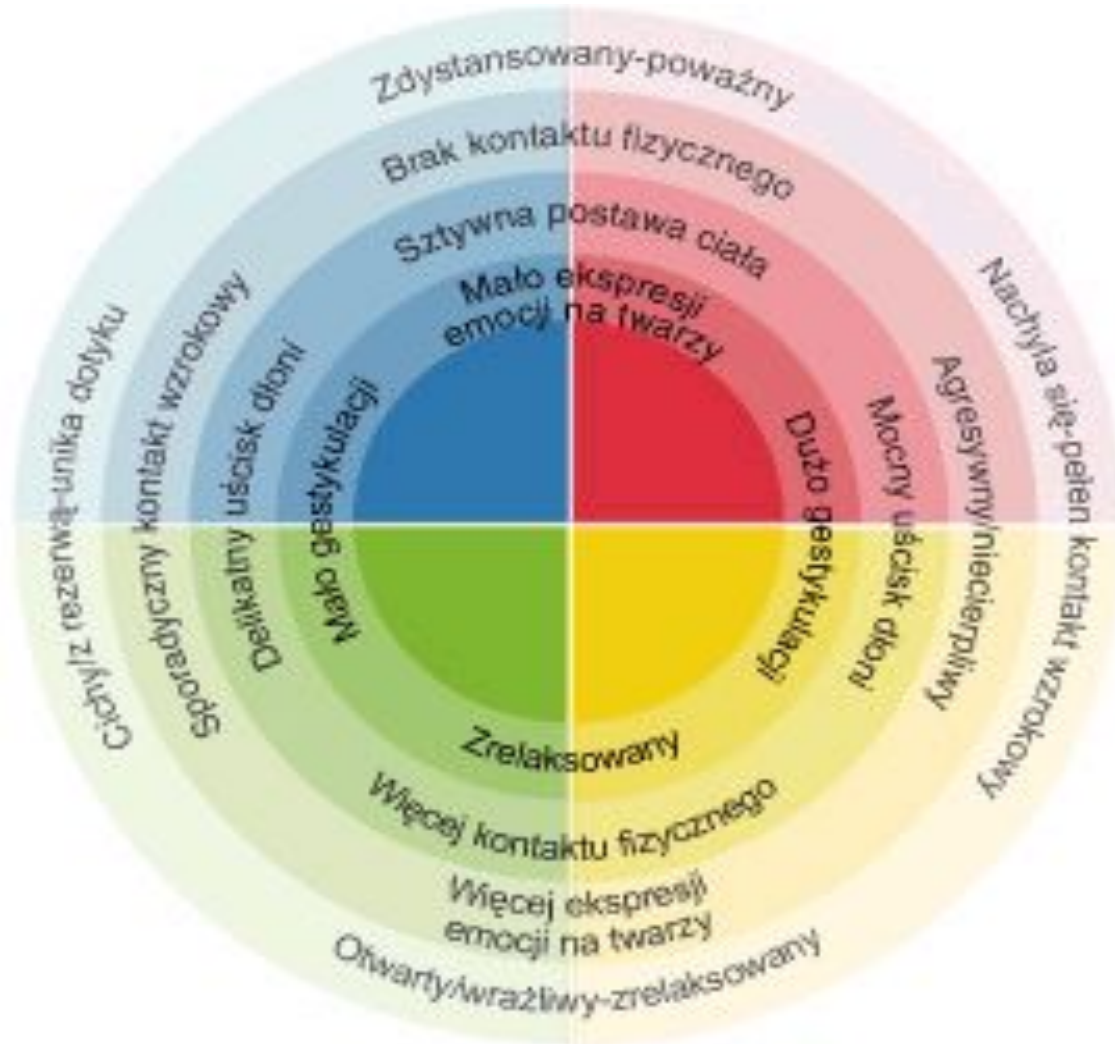
**Kojący Zielony** jest spokojny, przyjacielski oraz preferuje towarzystwo takich właśnie ludzi. Ma potrzebę bliskich, szczerych relacji; komfortowo czuje się wśród osób autentycznych i szczerych. Może obawiać się wykorzystywania ze strony innych.



**Ognisty Czerwony** preferuje uporządkowane, rzeczowe środowisko. Nie lubi tracić czasu i chętnie kontroluje tempo. Dąży do szybkiej finalizacji, a od rozmówcy oczekuje oficjalnej postawy, koncentracji na interesach oraz szybkich konkluzji.

**Słoneczny Żółty** lubi towarzystwo osób otwartych, przyjacielskich, ekstrawertycznych i entuzjastycznych jak on sam. Lubi gdy wokół wiele się dzieje; cechuje go radosny, udzielający się innym sposób bycia.

# Wskazówki - mowa ciała



# Wskazówki - Środowisko pracy



# KOMUNIKACJA Z „KOLOROWYMI”

**czerwony**

**żółty**

**zielony**

**niebieski**

Mowa ciała

trzyma dystans,  
mocny uścisk dłoni,  
kontakt wzrokowy,  
opanowane gesty,  
pochyla się do przodu

podejść bliżej,  
kontaktowy,  
rozluźniony,  
uśmiechnięty,  
przyjacielski, gesty

bliski kontakt,  
rozluźniona postawa,  
przechyla się do tyłu,  
przyjacielski, kontakt  
wzrokowy, mało  
gestów

trzyma dystans, stoi  
lub siedzi, prosta  
postawa, kontakt  
wzrokowy, żadnych  
gestów

Intonacja

silna jasna, głośna,  
zdecydowana,  
bezpośrednia

zachwycająca, wysoko  
i głęboko modulowana  
przyjazna, ożywiona

ciepła, delikatna,  
niezmienna, niskie  
natężenie głosu

opanowana,  
bezpośrednia,  
rozważna, małe  
modulacje

Tempo  
mówienia i  
działania

szybkie mające cel  
przed sobą

szybkie, rozglądające  
się

wolne - logiczne

wolne-metodyczne

Słowa i treść

wygrać, rezultaty,  
teraz, nowe  
i niepowtarzalne  
wyzwanie

przyjemność, ja  
odczuwam, budować  
stosunki, uznanie,  
podniecający

krok po kroku, dalsza  
pomoc, gwarancja,  
obietnica myśleć  
o tym

tutaj są fakty,  
udowodniony,  
żadnego ryzyka,  
analizujący, gwarancje



*„To kim jesteś krzyczy tak głośno,  
że nie słyszę co mówisz.”*



**Ralph Waldo Emerson**

A man in a white shirt and tie is pointing at a whiteboard. A large, light-colored arrow is drawn on the whiteboard, pointing upwards and to the right. The background is a light, neutral color.

**Dziękuję za uwagę!**

**Kamil Buliński**  
**info@kamilbulinski.pl**