



Zasady skutecznej komunikacji

Posłuchajcie

I zanotujcie wszystkie
błędy, które zostały
popętnione przez
prezentera.



Plan Szukolenia

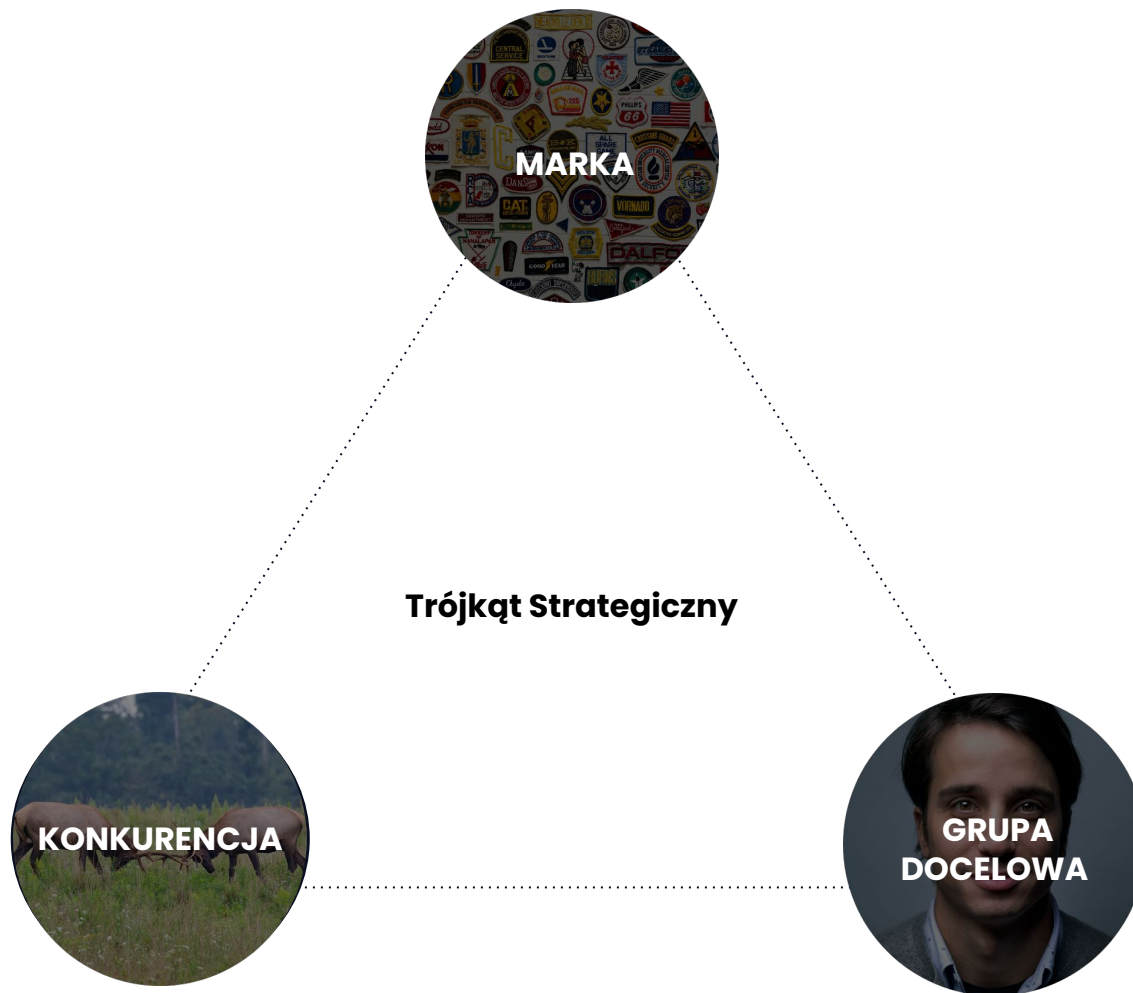
CZĘŚĆ 1
KTO MÓWI?

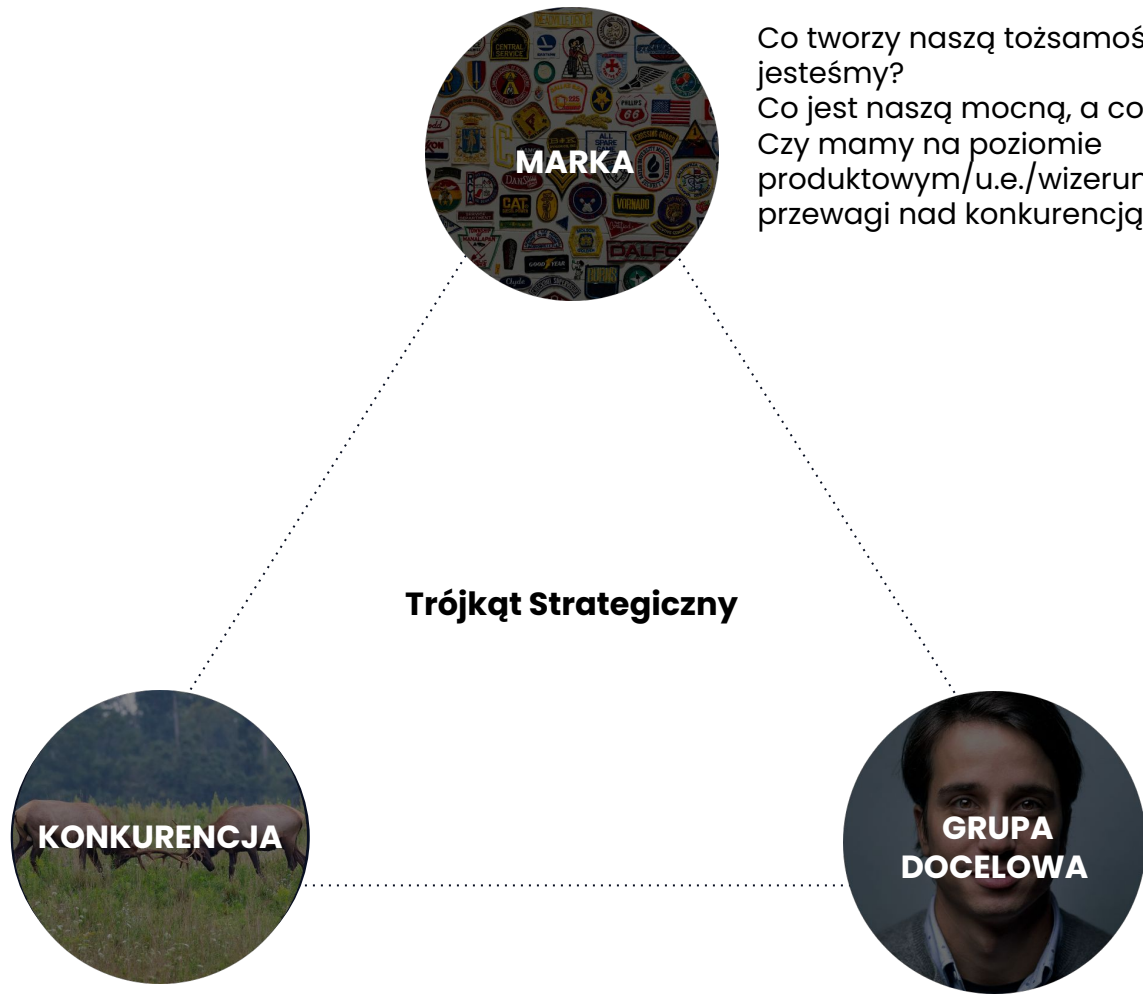
CZĘŚĆ 2
JAK MÓWI?



CZĘŚĆ 1

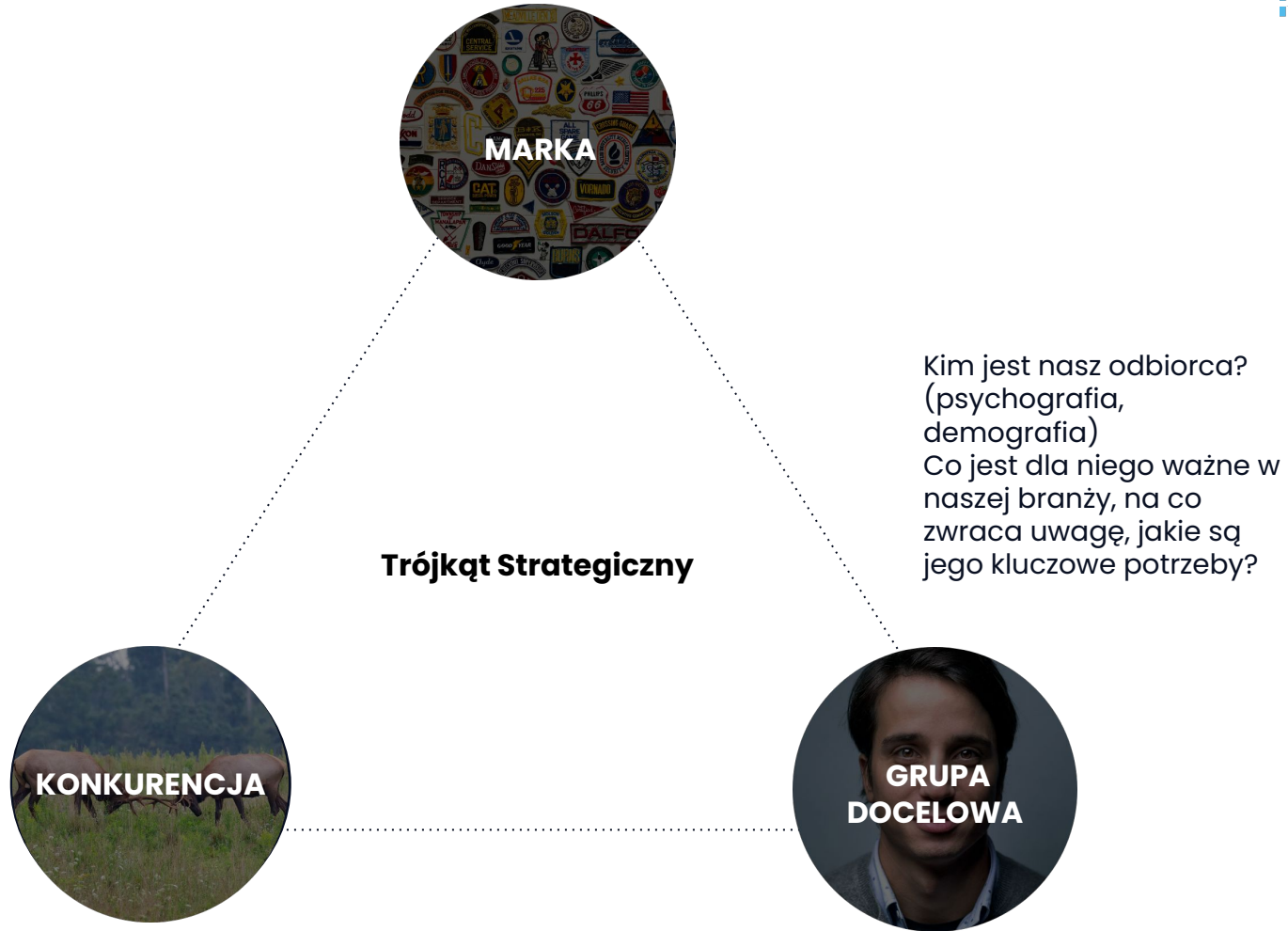
KTO MÓWI?

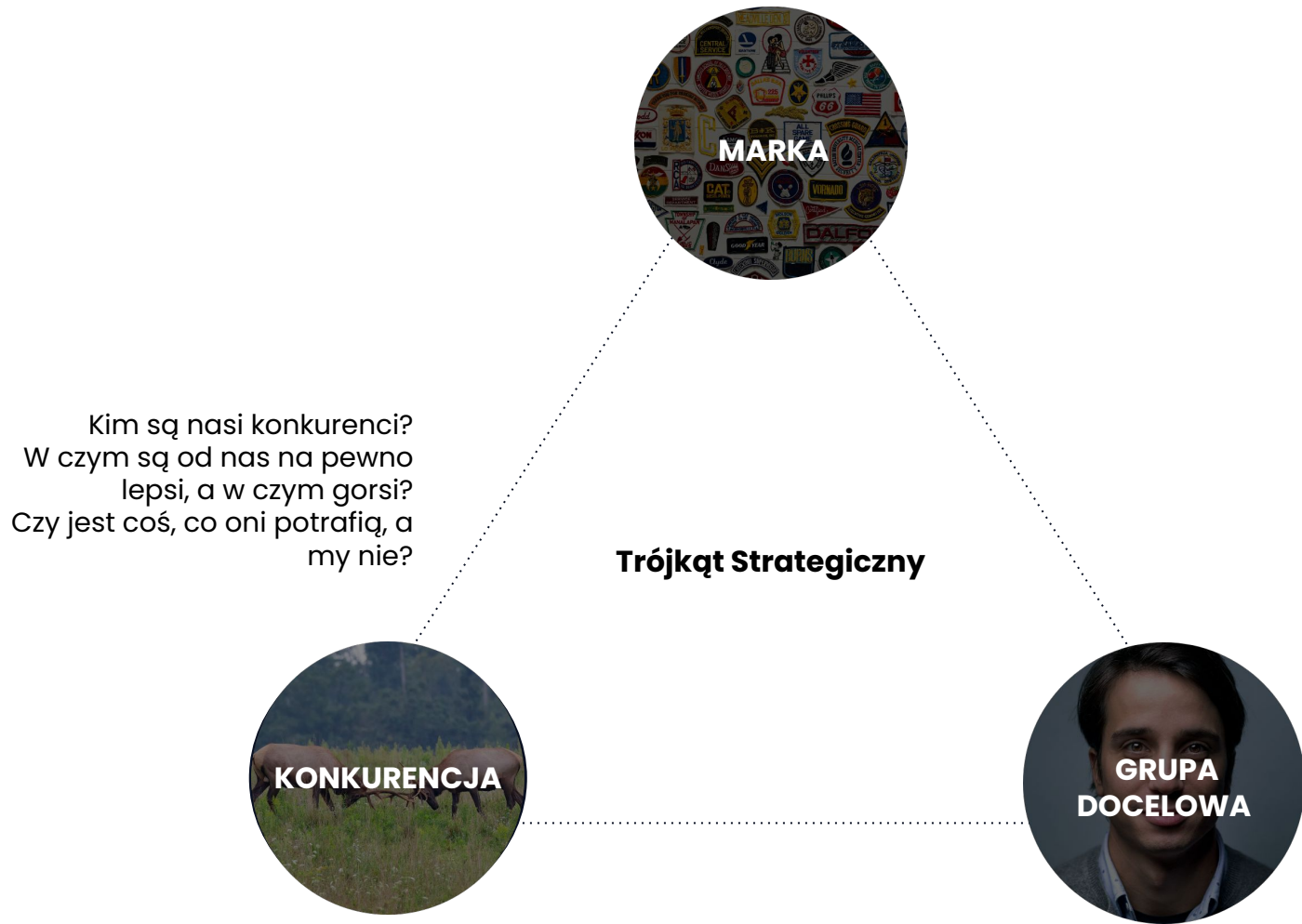


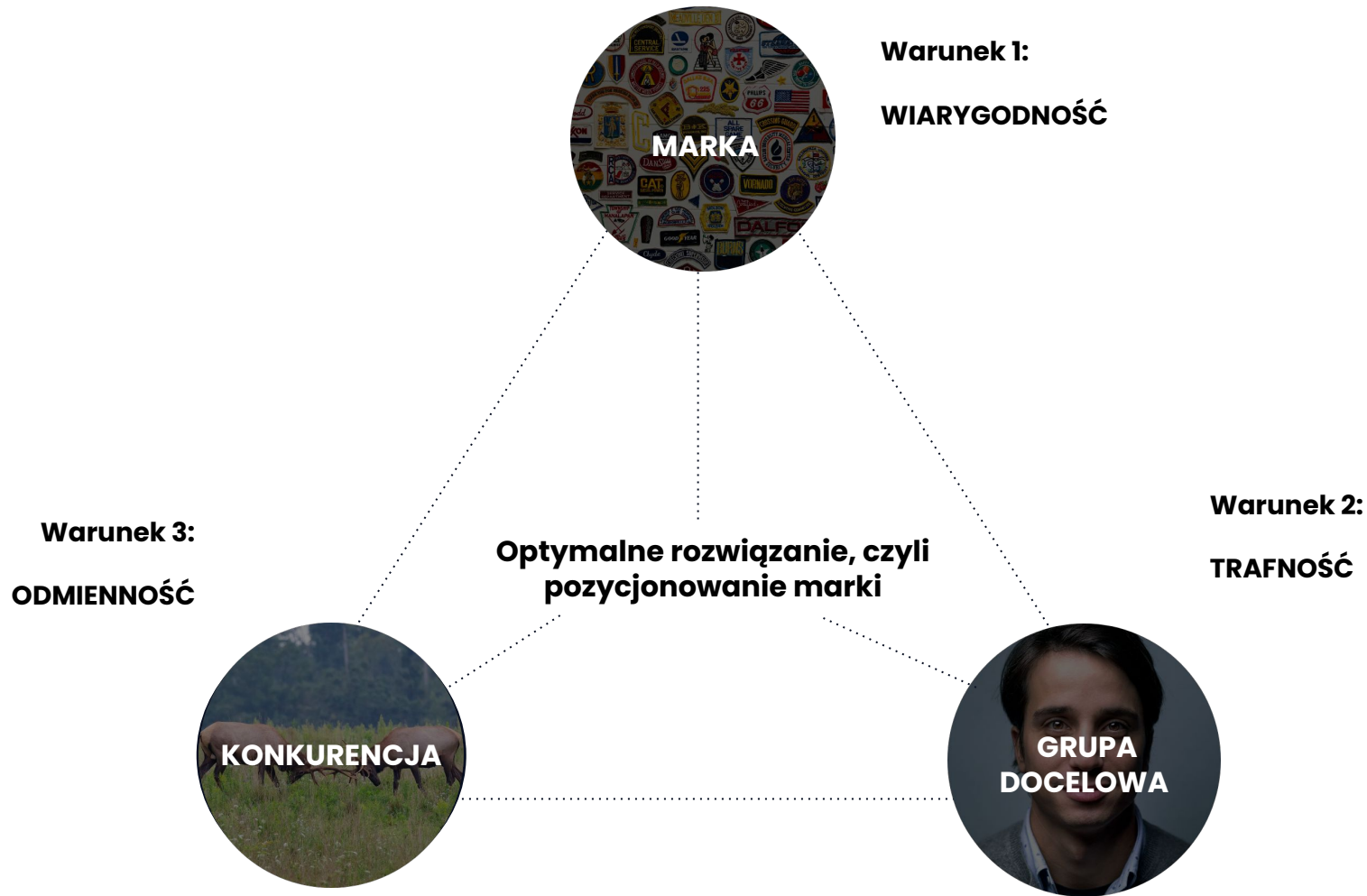


Co tworzy naszą tożsamość – kim jesteśmy?

Co jest naszą mocną, a co słabą stroną?
Czy mamy na poziomie produktowym/u.e./wizerunkowym jakieś przewagi nad konkurencją?









CZĘŚĆ 2

JAK MÓWI?

A photograph of three young women laughing heartily outdoors. The woman on the left has long blonde hair and is wearing a light blue t-shirt. The woman in the center has long dark hair and is wearing a red top. The woman on the right has long brown hair and is wearing a dark blue floral dress. They are all looking down and laughing, with their heads tilted back. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a stone wall.

6 zasad skutecznej komunikacji

Zasada 1.

Przyciągnij moją **uwagę**



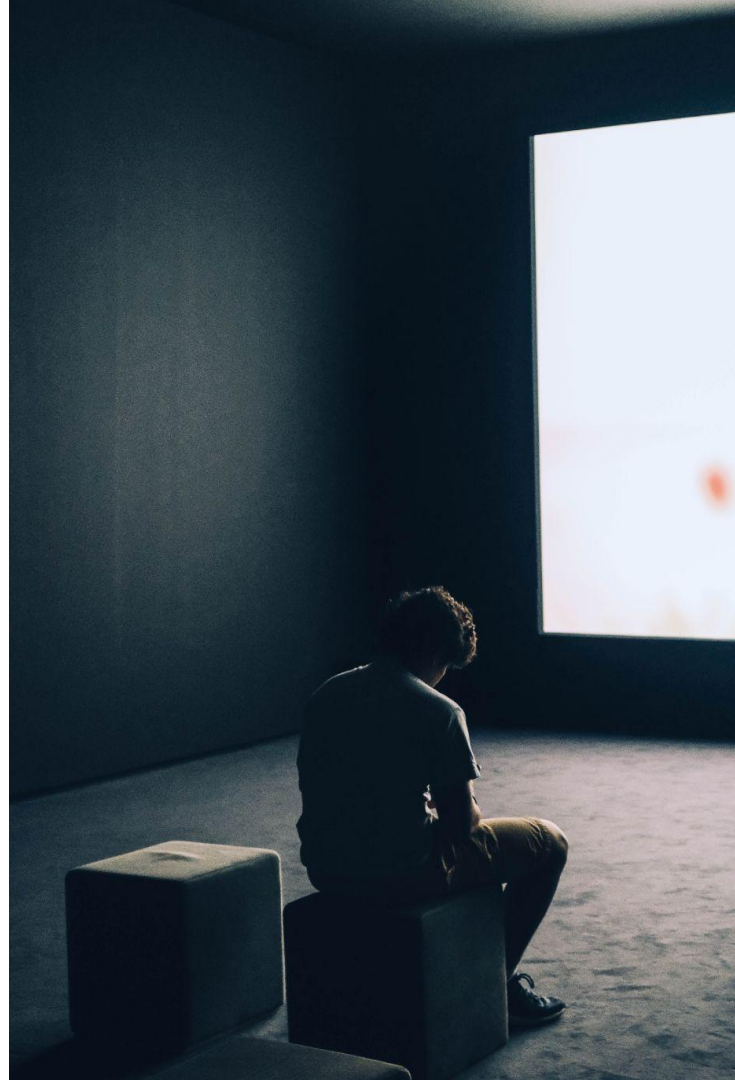
Krótki czas uwagi

czyli tzw. attention-span, który z każdym rokiem się zmniejsza. Pierwsze kilka sekund jest kluczowe dla przytrzymania uwagi użytkownika / użytkowniczki.

W 2000 roku wynosił on 12 sekund, 15 lat później **8 sekund***. Facebook w 2016 roku ogłosił, że średni czas utrzymania uwagi przez użytkownika na kontencie wideo na platformie to **2 sekundy***.

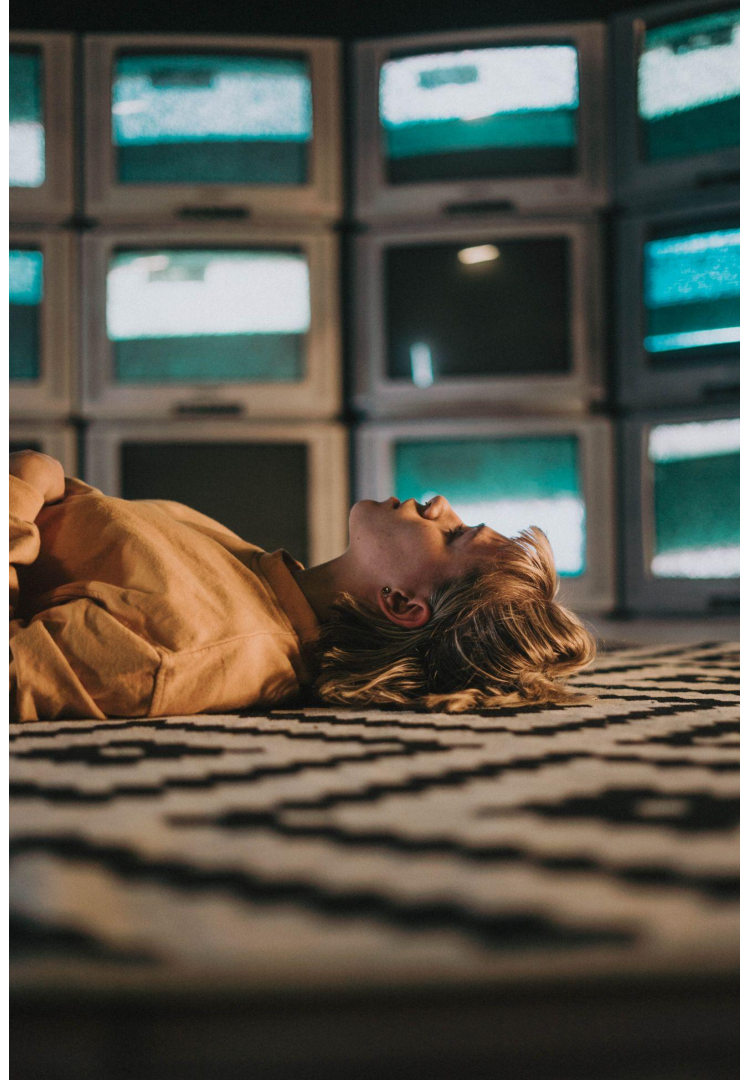
* – Microsoft Attention Span Research: [link](#)

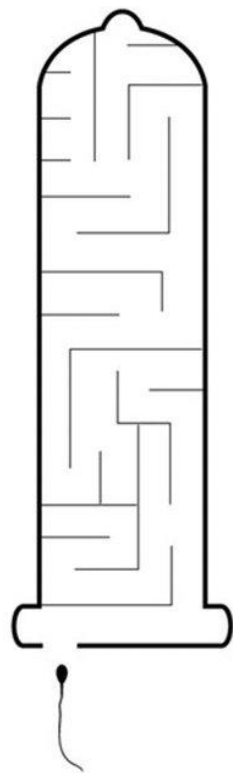
* – Facebook Attention in Feed: [link](#)



Multi-screening

Oglądanie Netflixu i scrollowanie Facebooka w tym samym czasie nie jest już czymś niespotykanym. Użytkownicy i użytkowniczki internetu coraz częściej korzystają z kilku ekranów naraz.





Zasada 2.

Mów do mnie w sprawie, która jest dla mnie **ważna**

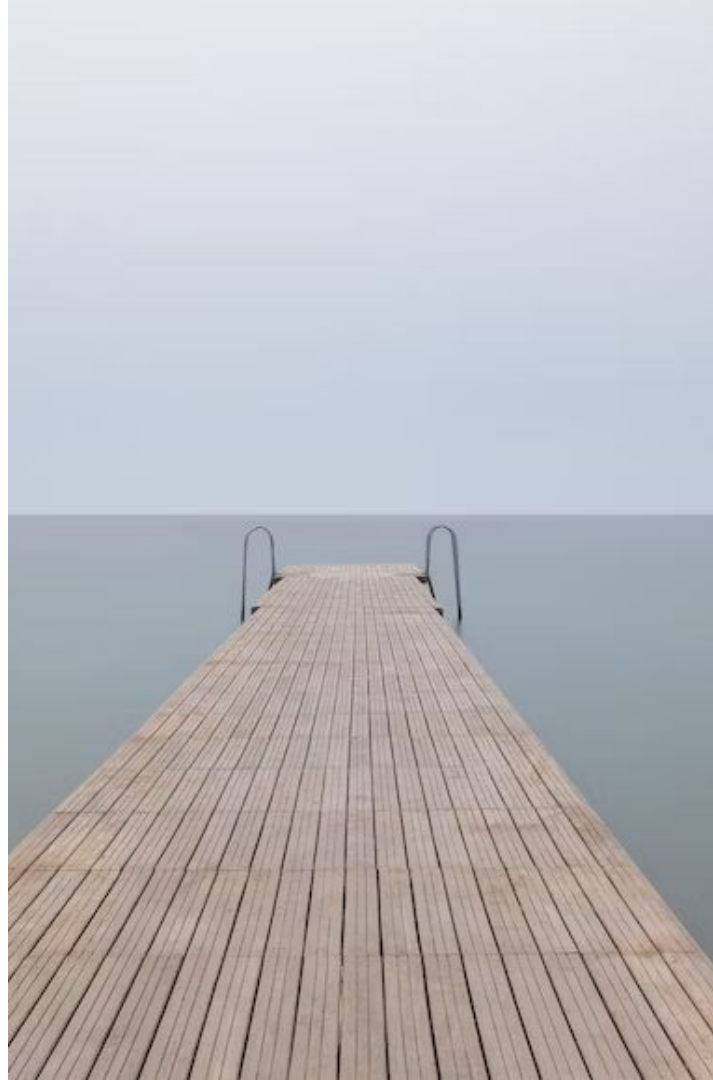




https://www.youtube.com/watch?v=M_GBQhI1LsA

Zasada 3.

Mów o niej w sposób prosty, jednoznaczny i zrozumiały



Wizualizacja

90% informacji przekazywanych do mózgu
to informacje wizualne

wizualizacje są przetwarzane w mózgu
60 000 razy szybciej niż tekst



Komunikat

Pamiętaj, że tylko **10%** komunikatu przekazujemy słowem.

Za **30%** odpowiada ton głosu.

Aż **60%** przekazu dociera do odbiorcy kanałami niewerbalnymi.



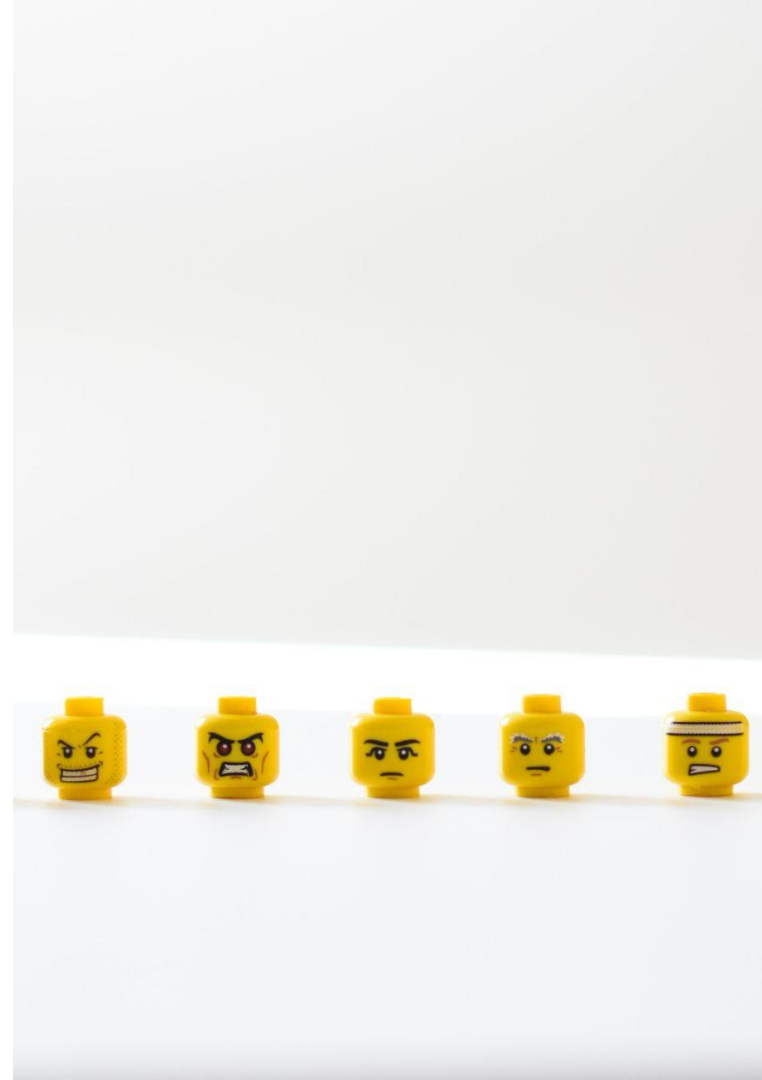
and thousands of protesters



<https://www.youtube.com/watch?v=MnAlgi-w4AY&t=2s>

Zasada 4.

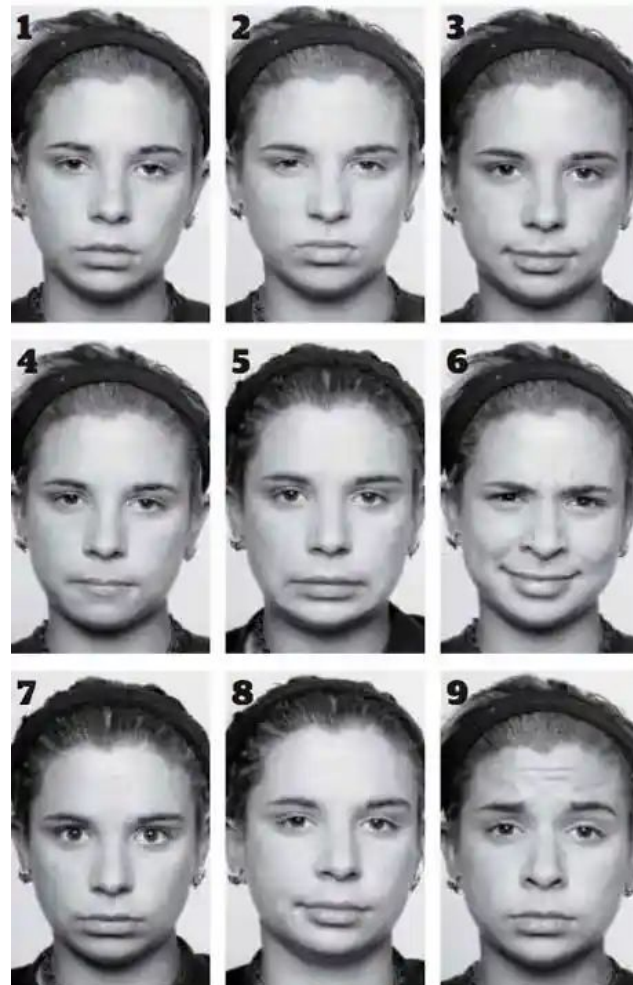
Uruchom we mnie **emocje**



6 podstawowych emocji:

Psycholog Paul Ekman zidentyfikował sześć podstawowych emocji, które według niego były najpowszechniej spotykane we wszystkich kulturach. Są to:

- radość
- gniew
- smutek
- obrzydzenie
- zdziwienie
- strach



Supermarket z dopaminą

Social media wpływają na mózg, silnie aktywując system nagród dzięki wyładowaniom dopaminy generowanym przez oglądanie treści.

Zapewnia to nie tylko natychmiastową przyjemność, ale nasze mózgi rejestrują korzystanie z aplikacji jako pożądaną czynność, którą będziemy chcieli powtarzać.

Filmy na TikToku to idealne wzmacniacze dopaminy. Są krótkie, wciągające, jest ich ciągła podaż i są segregowane pod nasze gusta przez algorytm.





<https://www.youtube.com/watch?v=t0e9guhV35o>

Zasada 5.

Bądź **wiarygodny_a** w tym, o czym mówisz





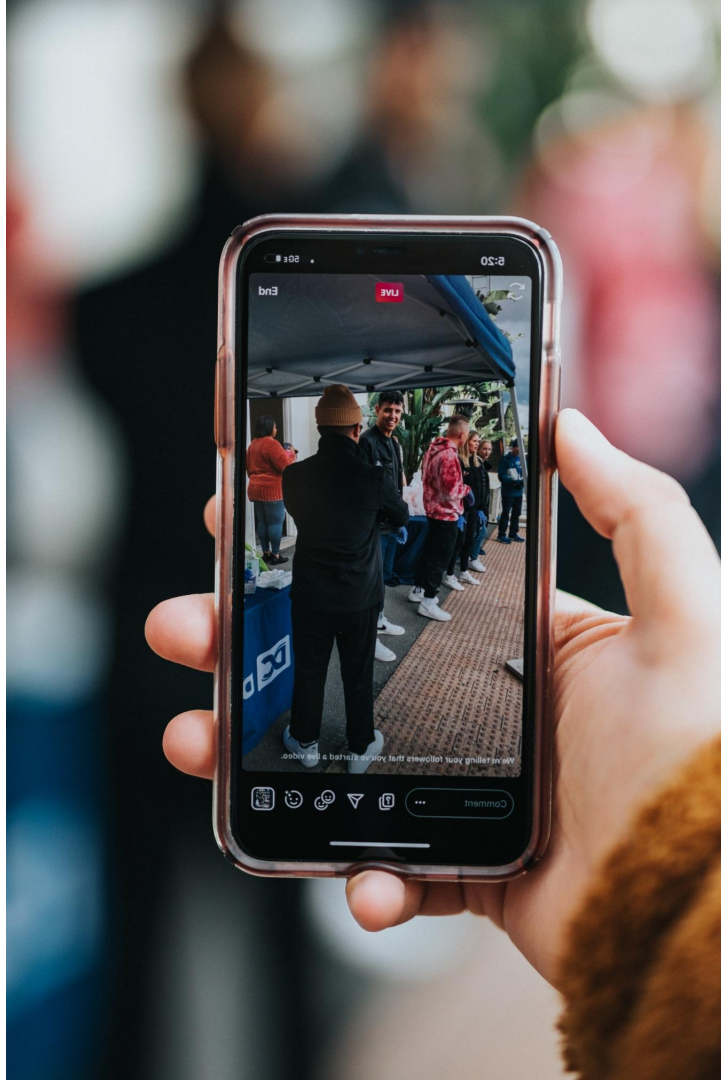
Zasada 6.

Popchnij mnie do **działania**



6 zasad skutecznej komunikacji

1. Przyciągnij moją uwagę
2. Mów do mnie w sprawie, która jest dla mnie ważna
3. Mów o niej w sposób prosty, jednoznaczny i zrozumiały
4. Uruchom we mnie emocje
5. Bądź wiarygodny_a w tym, o czym mówisz
6. Popchnij mnie do działania





Pacyfika Sp. z o.o.
ul. Słoneczna 50/50
00-789 Warszawa

pacyfika.pl