Jak mówić o pewnych rzeczach z tego najlepiej wybrać?

Spis treści

1. Wprowadzenie
2. Czym przemówimy
3. Checklista przekonywalności
4. Mechanizmy psychologiczne, które warto znać
5. Zasada 01: Odpowiedzialność
6. Zasada 02: Wspólnota
7. Zasada 03: Narzędzia wspierające
8. Zasada 04: Wiarygodność
9. Zasada 05: Opowiadanie
10. Zasada 06: Autentyczność
11. Zasada 07: Wyzwanie
12. Zasada 08: Wizualizacja
13. Zasada 09: Proste gesty
14. Zasada 10: Przyzwyczajenie
15. Zasada 11: Zaufanie do marki
16. Zasada 12: Zaufanie do ekspertów
17. Zasada 13: Tworzenie fanów
18. Jak mierzyć to, co trudne do zmierzenia?
19. Tematy, miejsca, w których można szukać partnerek
20. Słownik
21. Bibliografia

Czym przemówimy

Jak mówić o pewnych rzeczach z tego najlepiej wybrać?

Na kanale Jak mówić o pewnych rzeczach z tego najlepiej wybrać? mówimy o tym, co trudne, ale ważne. Nie dlatego, że lubimy trudne tematy, tylko dlatego, że wiemy, jak bardzo potrzebujemy rozmowy, która nie boli, nie wstydzi i nie zostawia nas samych z problemem.

Ten kanał powstał z myślą o ludziach, którzy chcą mówić o zdrowiu, ciele, emocjach i relacjach w sposób dojrzały, spokojny i pełen szacunku. Bez tabu, ale też bez taniego sensacyjnego. Bez moralizowania, ale z odpowiedzialnością za słowo.

Tutaj znajdziesz rozmowy o tym, co dzieje się w ciele i w głowie, gdy coś nas boli, przeraża albo wstydzimy się o to zapytać. Rozmowy o zdrowiu psychicznym, seksualności, chorobie, stracie, uzależnieniach, ciele i relacjach. Rozmowy, które pomagają zrozumieć siebie i innych, a nie tylko konsumować emocje.

Nie jesteśmy specjalistami od wszystkiego. Jesteśmy ludźmi, którzy zadają pytania, słuchają ekspertów i chcą przekazywać wiedzę w sposób uczciwy i zrozumiały. Jeśli czegoś nie wiemy, mówimy o tym wprost. Jeśli coś wymaga pomocy specjalisty, zawsze to podkreślamy.

Ten kanał jest dla Ciebie, jeśli:

- chcesz rozumieć siebie i swoje reakcje,
- szukasz rozmowy, która nie upraszcza na siłę,
- wolisz spokojne tempo niż krzykliwe tytuły,
- cenisz sobie bezpieczeństwo i szacunek w mówieniu o trudnych sprawach.

Jak mówić o pewnych rzeczach z tego najlepiej wybrać? to miejsce, w którym trudne tematy przestają być wstydliwe, a zaczynają być zrozumiałe.

Checklista przekonywalności

Czy Twoja komunikacja jest przekonywalna?

Zaznacz, które z poniższych zdań są prawdziwe dla Twojej komunikacji. Im więcej zaznaczysz, tym bardziej przekonywalna jest Twoja komunikacja.

- [ ] Wiem, kim jest moja idealna partnerka i potrafię to opisać w jednym zdaniu.
- [ ] Moja oferta rozwiązuje konkretny problem, a nie tylko „pomaga ludziom".
- [ ] Mam jasno określone cele współpracy (co chcę osiągnąć, a nie tylko „zrobić kampanię").
- [ ] Znam wartości marki, z którą chcę współpracować i wiem, dlaczego mi na nich zależy.
- [ ] Mam przygotowane 3–5 konkretnych pomysłów na współpracę, a nie tylko ogólne hasła.
- [ ] Potrafię wyjaśnić, dlaczego ta współpraca ma sens dla obu stron.
- [ ] Mam przygotowane argumenty, które odpowiadają na typowe obiekcje partnerek.
- [ ] Wiem, jakie dane i wyniki mogę pokazać, aby udowodnić wartość współpracy.
- [ ] Mam przygotowane propozycje współpracy dopasowane do konkretnych partnerek.
- [ ] Potrafię zaproponować współpracę, która jest korzystna dla obu stron.

Wynik: Im więcej zaznaczonych, tym bardziej przekonywalna jest Twoja komunikacja.

Mechanizmy psychologiczne, które warto znać

Mechanizmy psychologiczne, które warto znać

Poniżej znajdziesz mechanizmy psychologiczne, które pomagają budować przekonywalną komunikację. Każdy z nich opisuje, jak działa i jak można go wykorzystać w praktyce.

Efekt Barnuma

Tendencja do przypisywania ogólnych, uniwersalnych opisów osobie, która uważa je za trafne i dopasowane do siebie.

Efekt Forera

Tendencja do przypisywania ogólnych, uniwersalnych opisów osobie, która uważa je za trafne i dopasowane do siebie.

Efekt Dunninga-Kruegera

Tendencja do przeceniania własnych umiejętności w dziedzinach, w których mamy niewielką wiedzę lub doświadczenie.

Efekt Pygmalion

Tendencja do spełniania oczekiwań, które inni mają wobec nas, nawet jeśli są one nierealistyczne.

Efekt Hawthorne

Tendencja do zmiany zachowania pod wpływem świadomości, że jesteśmy obserwowani.

Efekt Halo

Tendencja do oceniania osoby na podstawie jednej cechy, która wydaje się pozytywna.

Efekt Dunninga-Kruegera

Tendencja do przeceniania własnych umiejętności w dziedzinach, w których mamy niewielką wiedzę lub doświadczenie.

Efekt Dunninga-Kruegera

Tendencja do przeceniania własnych umiejętności w dziedzinach, w których mamy niewielką wiedzę lub doświadczenie.

Efekt Dunninga-Kruegera

Tendencja do przeceniania własnych umiejętności w dziedzinach, w których mamy niewielką wiedzę lub doświadczenie.

Efekt Dunninga-Kruegera

Tendencja do przeceniania własnych umiejętności w dziedzinach, w których mamy niewielką wiedzę lub doświadczenie.

01 Zasada: odpowiedzialnego mówienia

Odpowiedzialność, uniwersalność, wiarygodność

Problem

Brak odpowiedzialności, uniwersalności i wiarygodności w komunikacji.

Mechanizm w działaniu?

Brak odpowiedzialności, uniwersalności i wiarygodności w komunikacji.

Rozwiązanie

Brak odpowiedzialności, uniwersalności i wiarygodności w komunikacji.

Mechanizm w działaniu?

Brak odpowiedzialności, uniwersalności i wiarygodności w komunikacji.

02 Wspólnota, zaangażowanie

Problem

Brak wspólnoty, zaangażowania i poczucia przynależności.

Mechanizm w działaniu?

Brak wspólnoty, zaangażowania i poczucia przynależności.

Rozwiązanie

Brak wspólnoty, zaangażowania i poczucia przynależności.

Mechanizm w działaniu?

Brak wspólnoty, zaangażowania i poczucia przynależności.

03 Narzędzia wspierające mówienie, zdrowie psychiczne, wsparcie

Problem

Brak narzędzi wspierających mówienie, zdrowie psychiczne i wsparcie.

Mechanizm w działaniu?

Brak narzędzi wspierających mówienie, zdrowie psychiczne i wsparcie.

Rozwiązanie

Brak narzędzi wspierających mówienie, zdrowie psychiczne i wsparcie.

Mechanizm w działaniu?

Brak narzędzi wspierających mówienie, zdrowie psychiczne i wsparcie.

04 Wiarygodność marki, współpraca, autentyczność

Problem

Brak wiarygodności marki, współpracy i autentyczności.

Mechanizm w działaniu?

Brak wiarygodności marki, współpracy i autentyczności.

Rozwiązanie

Brak wiarygodności marki, współpracy i autentyczności.

Mechanizm w działaniu?

Brak wiarygodności marki, współpracy i autentyczności.

05 Opowiadanie, na długą współpracę, autentyczność

Problem

Brak opowiadania, długiej współpracy i autentyczności.

Mechanizm w działaniu?

Brak opowiadania, długiej współpracy i autentyczności.

Rozwiązanie

Brak opowiadania, długiej współpracy i autentyczności.

Mechanizm w działaniu?

Brak opowiadania, długiej współpracy i autentyczności.

06 Autentyczność, wyzwanie, zaangażowanie

Problem

Brak autentyczności, wyzwania i zaangażowania.

Mechanizm w działaniu?

Brak autentyczności, wyzwania i zaangażowania.

Rozwiązanie

Brak autentyczności, wyzwania i zaangażowania.

Mechanizm w działaniu?

Brak autentyczności, wyzwania i zaangażowania.

07 Wyzwanie, wizualizacja, zaangażowanie

Problem

Brak wyzwania, wizualizacji i zaangażowania.

Mechanizm w działaniu?

Brak wyzwania, wizualizacji i zaangażowania.

Rozwiązanie

Brak wyzwania, wizualizacji i zaangażowania.

Mechanizm w działaniu?

Brak wyzwania, wizualizacji i zaangażowania.

08 Wizualizacja, proste gesty, przyzwyczajenie, zaufanie do marki

Problem

Brak wizualizacji, prostych gestów, przyzwyczajenia i zaufania do marki.

Mechanizm w działaniu?

Brak wizualizacji, prostych gestów, przyzwyczajenia i zaufania do marki.

Rozwiązanie

Brak wizualizacji, prostych gestów, przyzwyczajenia i zaufania do marki.

Mechanizm w działaniu?

Brak wizualizacji, prostych gestów, przyzwyczajenia i zaufania do marki.

09 Proste gesty, przyzwyczajenie

Problem

Brak prostych gestów i przyzwyczajenia.

Mechanizm w działaniu?

Brak prostych gestów i przyzwyczajenia.

Rozwiązanie

Brak prostych gestów i przyzwyczajenia.

Mechanizm w działaniu?

Brak prostych gestów i przyzwyczajenia.

10 Przyzwyczajenie, zaufanie do marki, zaufanie do ekspertów

Problem

Brak przyzwyczajenia, zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Mechanizm w działaniu?

Brak przyzwyczajenia, zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Rozwiązanie

Brak przyzwyczajenia, zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Mechanizm w działaniu?

Brak przyzwyczajenia, zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

11 Zaufanie do marki, zaufanie do ekspertów

Problem

Brak zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Mechanizm w działaniu?

Brak zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Rozwiązanie

Brak zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

Mechanizm w działaniu?

Brak zaufania do marki i zaufania do ekspertów.

12 Zaufanie do ekspertów, tworzenie fanów

Problem

Brak zaufania do ekspertów i tworzenia fanów.

Mechanizm w działaniu?

Brak zaufania do ekspertów i tworzenia fanów.

Rozwiązanie

Brak zaufania do ekspertów i tworzenia fanów.

Mechanizm w działaniu?

Brak zaufania do ekspertów i tworzenia fanów.

13 Tworzenie fanów, wiarygodność marki, współpraca

Problem

Brak tworzenia fanów, wiarygodności marki i współpracy.

Mechanizm w działaniu?

Brak tworzenia fanów, wiarygodności marki i współpracy.

Rozwiązanie

Brak tworzenia fanów, wiarygodności marki i współpracy.

Mechanizm w działaniu?

Brak tworzenia fanów, wiarygodności marki i współpracy.

Jak mierzyć to, co trudne do zmierzenia?

Nie da się zmierzyć, dobrze opowiedzieć

Nie da się zmierzyć, dobrze opowiedzieć.

Nie da się zmierzyć, dobrze opowiedzieć.

Nie da się zmierzyć, dobrze opowiedzieć.