

# **Эффективное взаимодействие с аудиторией**

# Установление контакта

- Телесный контакт
- Эмоциональный контакт
- Знаковые формы контакта
- Операциональный контакт
- Предметный контакт
- Личностный уровень контакта
- Духовный контакт
- Присоединение

- начальный момент управления процессом взаимодействия со стороны одного из партнеров (соперников) - **инициатива**

- Владение инициативой — это открытое взятие на себя управления процессом общения. Владеть инициативой означает реально пользоваться своим правом (и возможностью) запускать события и управлять ими.

- Распоряжение инициативой — употребление права решать, кто сейчас будет владеть инициативой.

Человек, владеющий инициативой, тем более распоряжающийся ею, имеет больше возможностей для достижения собственных целей.

# Уровни воздействия

- **Явный уровень** выполняет функцию «легенды» или «мифа», маскирующего истинные намерения.
- **Скрытый уровень** - факт воздействия и его цель тщательно утаиваются от адресата.

# Подготовка

- Физические условия
- Культурный фон
- Социальный контекст

# Воздействуют через:

- слова
- образы (*чаще зрительные*)
- числа
- звуки, музыку, тишину
- сигналы запахов («запахло жареным»  
«запах крови»)
- логику

# Воздействие с помощью ассоциаций

- ассоциация по совмещению (изображение на одной рекламе банана и ребенка),
- ассоциация по неожиданности, свойственная сюрреализму (разрез печени Венеры Милосской, погружающейся в минеральную воду Виши),
- ассоциация по смежности (текст, состоящий из заметок, связанных только тем, что они напечатаны рядом на одной странице),
- ассоциации по звуковому сходству, которыми пользуются авторы рекламных лозунгов и товарных знаков.



# А также

- Одним из главных «материалов», с которым орудует оратор, являются социальные стереотипы
- Благодаря им происходит необходимое сокращение восприятия и иных информационных и идеологических процессов в сознании
- Обычно стереотипы включают в себя эмоциональное отношение человека к каким-то объектам и явлениям

- Для успешного влияния на общественное мнение необходимо иметь надежную «карту стереотипов» разных групп и слоев населения - весь культурный контекст данного общества.

# Так же воздействуют через:

- сферу *чувств*

чувства более подвижны и податливы, а если их удастся «растрепать», то и мышление оказывается более уязвимым для воздействия

- «Массы никогда не впечатляются логикой речи, но их впечатляют чувственные образы, которые рождают определенные слова и ассоциации слов»
- «То, что называют общественным мнением, скорее заслуживает имя общественных чувств»
- «Толпу убеждают не доводами, а ЭМОЦИЯМИ»

- Важнейшими мишенями, на которые необходимо оказывать воздействие являются *память и внимание*.
- Задача оратора - в чем-то убедить людей. Для этого надо прежде всего привлечь внимание людей к его сообщению, в чем бы оно не выразалось. Затем надо, чтобы человек запомнил это сообщение, ибо многократно проверенный закон гласит: убедительно то, что остается в памяти.

- Исключительно сильным отвлекающим действием обладают уникальные события - беспрецедентные и неповторимые.
- Более рядовым воздействием обладают непривычные события - те, которые происходят редко и к тому же привлекают внимание своими другими сторонами (скандалы и т.п.).

- человек, не помнящий ничего из истории своего коллектива (народа, страны, семьи), выпадает из этого коллектива и становится совершенно беззащитен против манипуляции

# Психологические уловки

- раздражение оппонента
- использование непонятных слов и терминов
- ошпариваем темпом обсуждения
- «перевод спора в сферу домыслов»
- «чтение мыслей на подозрение»
- отсылка к внешним интересам без расшифровки
- суждение типа «это банально!»
- «Корфаген должен быть разрушен»



# Психологические уловки

- недосказанность с намеком на особые МОТИВЫ
- ссылка на авторитет
- обвинение в утопичности идей
- лесть или комплимент
- «Ложный стыд»
- ложный стыд с последующим упреком
- допущение «Вы все сами понимаете», «Вы знаете, что я имею ввиду»
- «Тебе не понять»
- использовании возбужденных интонаций: «того, кто волнуется, следует выслушать»

# **ЗАЩИТА ОТ ВЛИЯНИЯ ИЗВНЕ**

# Виды защит

1. Уход — увеличение дистанции, прерывание контакта, выведение себя за пределы досягаемости влияния агрессора.

Проявления этого вида защит: смена темы беседы на безопасную, нежелание обострять отношения (обход острых углов), стремление уклониться от встреч с тем, кто является источником неприятных переживаний; избегание травмирующих ситуаций, прерывание беседы под благовидным предлогом и т. п. Предельным выражением данной тенденции может быть полная замкнутость, отчуждение, отказ от контактов с людьми

# Виды защит

**2. Изгнание** — увеличение дистанции, удаление агрессора.

Вариации проявлений: выгнать из дома, уволить с работы, отослать куда-нибудь под приемлемым предлогом, осуждение, насмешки, унижение, колкие замечания. Предельным выражением данной тенденции оказывается убийство — защитная по происхождению агрессия, доведенная до своего логического завершения. Поскольку мы уже приняли в качестве модельного представления множественную природу личности, легко объяснимым становится отнесение осуждения и насмешек к стратегии изгнания — это частичное убиение, уничтожение какой-то части другого: черты характера, привычек, действий, намерений, склонностей и т. д.

# Виды защит

**3. Блокировка** — контроль воздействия, достигающего субъекта защиты, выставление преград на его пути. Вариации: смысловые и семантические барьеры («мне трудно понять, о чем идет речь»), ролевые рисунки («я на работе»), которые принимают на себя основной «удар» («это не я — это у меня характер такой»). Предельное выражение: ограждение себя, полная самоизоляция

# Виды защит

4. **Управление** — контроль воздействия, исходящего от агрессора, влияние на его характеристики: плач (стремление разжалобить) и его ослабленные виды — жалобы, ноющие интонации, вздохи; подкуп или стремление умиловить; попытки подружиться или стать членами одной общности («своих не бьют»); ослабить или дестабилизировать активность, полностью инактивировать; спровоцировать желаемое поведение и т. д. Сюда же попадает защитная по происхождению манипуляция. Предельное выражение — подчинение другого, помыкание им.

# Виды защит

5. **Замирание** — контроль информации о самом субъекте защиты, ее искажение или сокращение подачи. Проявления: маскировка, обман, сокрытие чувств, отказ от действий, чтобы не проявлять себя (не навлечь беду). Крайняя форма — оцепенение, тревожная подавленность.

# Виды защит

6. **Игнорирование** — контроль информации об агрессоре, наличии или характере угрозы с его стороны, ограничение по объему или искаженное восприятие. Например, стереотипизация («да он просто хулиганит»), умаление степени угрозы, объяснение позитивными намерениями («она желает мне добра»). Предельное проявление — критическое искажение, утрата адекватности восприятия, иллюзии.



- Наиболее универсальным — и при этом достаточно специфичным для данного уровня — защитным приемом является ***непредсказуемость***.
  
- «Когда ты непредсказуем, ты неуязвим»  
(К. Кастанеда).