



ВОЗДЕЙСТВИЕ ИМИДЖА И ЕГО ФОРМУЛА

Подготовила:
студентка 2 курса
Щербакова Мария

Имидж-слово иностранное, пришло к нам из английского языка. И чаще всего используется вариант его перевода как «образ», реже – «изображение» или «подобие». Однако значений у этого чужеродного слова великое множество: изваяние, идол, воплощение, копия, символ, образцы и др.



- 
- **Привлекательный имидж** — это часть культуры делового общения. Понятие имиджа включает не только естественные свойства личности, но и специально созданные ею. Чтобы добиться от человека конкретного действия, нужно сделать ему «двойной вызов», т. е. обратиться как к его сознанию, так и к его подсознанию.

В основе

формирования имиджа лежат следующие принципы:



- **принцип повторения:** хорошо запоминается та информация, которая повторяется. Чтобы воспринять информацию, людям требуется время. Многократное повторение адаптирует психику человека;
- **принцип непрерывного усиления воздействия,** т. е. наращивание аргументированного и эмоционального обращения. Человеческий сенсорный аппарат противится всплескам информации. Постепенное наращивание усилий воспринимается лучше, чем взрывное;
- **принцип «двойного вызова»** т. е. восприятие не только на сознательном, но и на подсознательном уровне. Подсознательные психические процессы и эмоциональная сфера психики человека играют важнейшую роль в

Воздействие имиджа на людей происходит по схеме

поэтапного управления их поведением:

- привлечение внимания ;
- пробуждение интереса ;
- создание потребности ;
- спровоцированное действие.

Важную роль в создании имиджа играет самопрезентация, основанная на эффектах фасцинации и аттракции.



- **Фасцинация** — это очарование, обаяние; характеризуется словесным воздействием, интонацией, мимикой, манерами (говорить, двигаться и т. д.), при которых достигается минимальная потеря информации для партнеров по общению, их доброжелательное расположение.
- **Аттракция** — это привлечение, притяжение; характеризуется визуальным фиксированным эмоциональным отношением человека к кому-либо в виде проявления симпатии или готовности к общению (улыбка, радостные восклицания, движения навстречу и т. д.) Это состояние вызывается не внешними, а внутренними



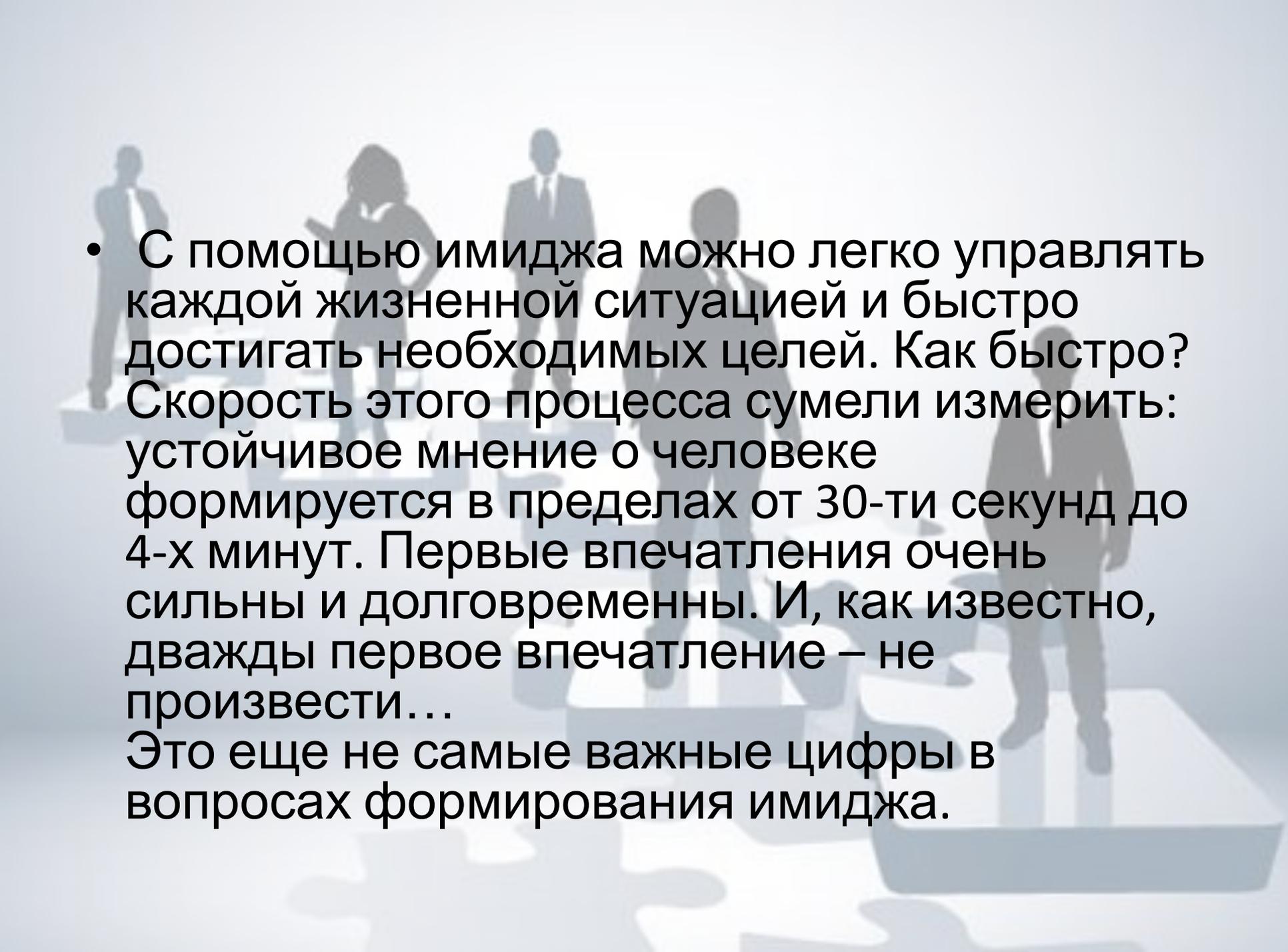
- Например, певец и актер Федор Шаляпин разработал систему самопрезентации, которая представляет практический интерес для постижения технологии фасцинации и аттракции.

В ней содержатся такие приемы:

- *постижение характера изображаемого лица*: это достигалось благодаря внимательному изучению роли и литературных источников;
- *воображение*: одно из самых главных орудий художественного творчества. Вообразить — это значит увидеть вдруг образ в целом с его характерными деталями;
- *психологический грим*: это передача нюансов персонажа, без которой никакой грим не поможет создать живой индивидуальный образ;
- *жест*: важная составляющая сценического творчества. Малейшие движения лица, бровей, глаз (что называется мимикой) есть, в сущности, жест. Правда жеста и его выразительность — первоосновы актерской игры;
- *дисциплина чувств*. Соблюдение художественной меры предполагает контроль над собой;
- *постоянное накопление опыта*: чтобы держать публику в напряжении, одного таланта мало; нужна постоянная работа.

Формула имилжа



- 
- The background of the slide features several faint, light-blue silhouettes of people in business attire. Some are standing and talking, while others are sitting at a table, suggesting a professional meeting or conference setting.
- С помощью имиджа можно легко управлять каждой жизненной ситуацией и быстро достигать необходимых целей. Как быстро? Скорость этого процесса сумели измерить: устойчивое мнение о человеке формируется в пределах от 30-ти секунд до 4-х минут. Первые впечатления очень сильны и долговременны. И, как известно, дважды первое впечатление – не произвести... Это еще не самые важные цифры в вопросах формирования имиджа.

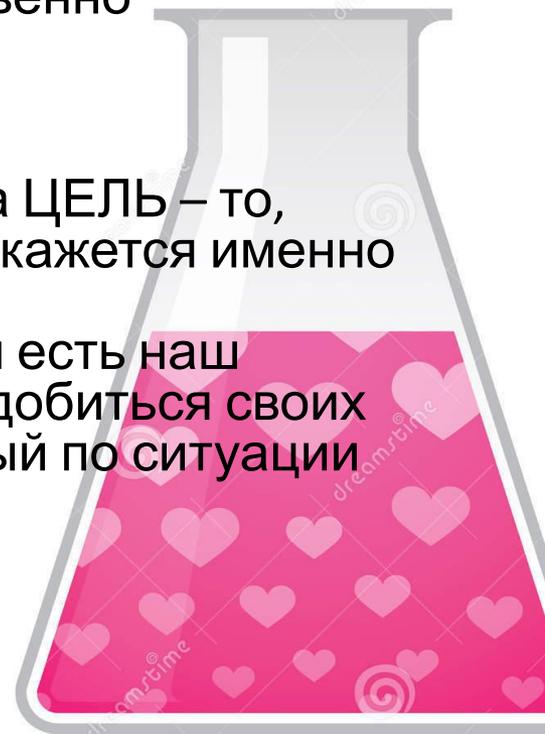
Используя широко известные экспериментальные данные
академика

А. Мехрабяна по восприятию человека человеком, предлагается
формула:

- ✓ 55% от общего впечатления – это то, **КАК ВЫГЛЯДИТ** человек (цвет кожи и волос, внешний вид, одежда, позы, жесты, мимика, характер зрительного контакта, эмоциональный настрой)
- ✓ - 38% определяется тем, **КАК ГОВОРИТ** человек (тон и высота голоса, темп речи, эмоциональная окраска речи, произношение и дикция)
- ✓ 7% – остается на то, **ЧТО** говорит человек: собственно сообщение

То – на 7% общего впечатления приходится наша **ЦЕЛЬ** – то, зачем мы обращаемся к людям (и как часто нам кажется именно это самым главным!).

А то, **КАК** мы выглядим и говорим – собственно и есть наш имидж. Можно быть правым по существу, но не добиться своих целей, если мы не умеем выстроить необходимый по ситуации имидж.



A golfer in a white shirt and cap is captured in the middle of a golf swing on a lush green course. The golfer is seen from the back, with the club extended horizontally. The background features a well-maintained golf course with a pond and trees under a clear sky.

Создание, разработка и поддержание имиджа не является простым делом.

« Это как в гольфе: есть всего несколько способов точно забить мяч в лунку – и миллион способов промахнуться. Всякий, кто хотя бы наполовину делает все правильно, уже заслуживает уважения», -Стив Круг.

Для тех, кто готов «работать над собой» обозначим элементы имиджа, :

- 1. Во-первых, внешний вид – уровень ухоженности (лицо, волосы, зубы, руки), осанка и манера двигаться.
- 2. Во-вторых, манера одеваться – уместность одежды, ее качество, а также подходящий к фигуре силуэт, степень выраженности собственного стиля.
- 3. В-третьих, манера говорить – звучание и тембр голоса, организация речи в целом, коммуникативные способности и общий стиль общения.
- 4. В-четвертых, манера поведения – степень открытости и уверенности, общее воспитание и умение вести себя в обществе, момент самопрезентации.
- 5. В-пятых, знание правил этикета, особенно актуальным сейчас становится исполнение требований европейского этикета в деловом общении, так как деловые контакты широко шагнули за пределы СНГ.



Сторони за ринком