



USAID

ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Страх і побоювання як засіб впливу: позитивні і негативні аспекти. Технології впливу на боржників



Кадрія Сафіуліна, ст. консультант із питань залучення громадськості Проекту USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні», к.т.н., доцент

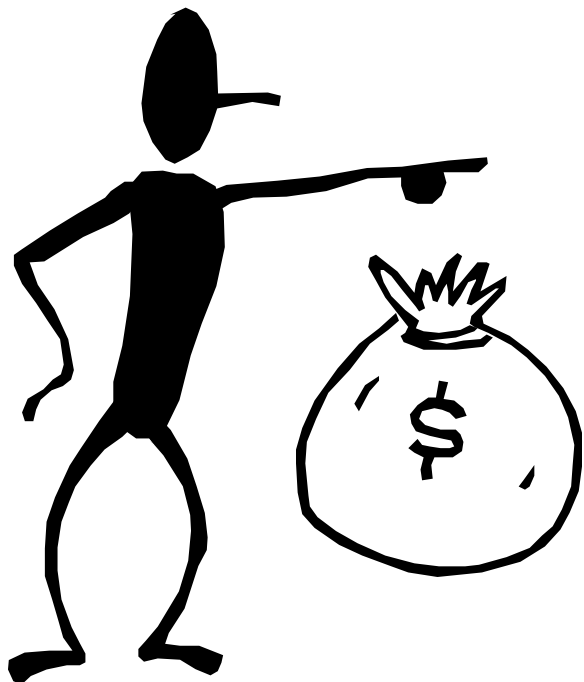
м. Луцьк, 22.09.16



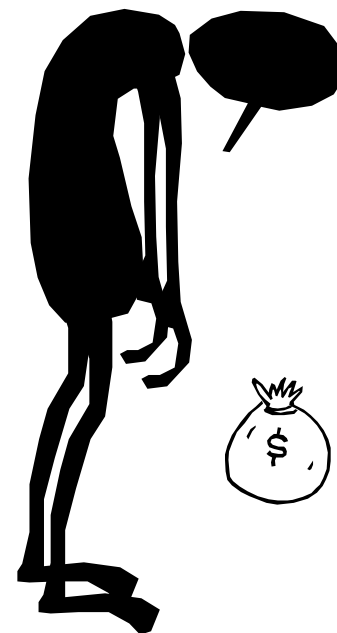
USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Що спонукає людину до дії?

Дія переводить людину з одного стану чи положення в інший. Для того, щоб людина хотіла вчинити дію, майбутній стан (у результаті дії) має бути кращий за нинішній.



Стан боржника



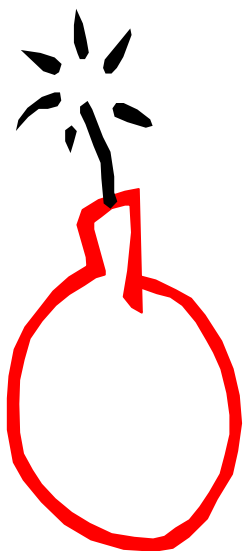
Стан людини, яка сплатила заборгованість



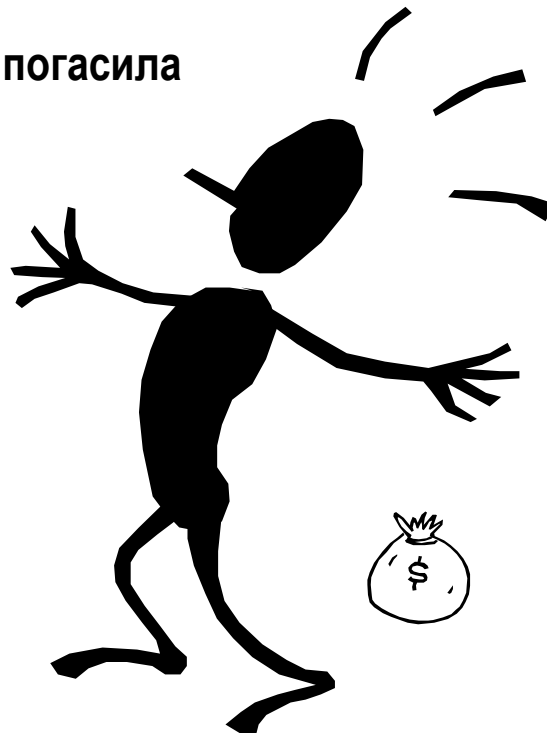
USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Що потрібно робити?

Стан боржника



Стан людини, яка погасила
заборгованість



Треба змінити оптимістичну і безтурботну оцінку боржником свого нинішнього стану, додавши в усвідомлення нинішнього стану

страх і побоювання



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Побоювання

Уявлення людини про навколишню дійсність допомагають їй прогнозувати розвиток подій.

Іноді такий прогноз говорить про небезпеку в майбутньому і викликає різного роду побоювання.

Люди зазвичай побоюються втратити або ресурси, якими вони володіють, або контроль над своїми ресурсами і майбутніми подіями.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Невизначеність та побоювання

Невизначеність сама по собі викликає тривогу і побоювання.

“Там, де невизначеність, передбачай жахи”.



Старовинна лоція.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Обережно! Залякування!

Повідомлення з високим ступенем залякування породжують у людей виразні захисні реакції, які ведуть до спотворення, заперечення і відкидання повідомлення.



Якщо залякуєте, то робіть це правильно!



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Для залякування необхідні такі компоненти оформлення мовлення:

- **паравербальні** (інтонація, гучність, темп мовлення, виразність, смислові наголоси тощо);
- **невербальні** (міміка, пантоміміка, жестикуляція, положення тіла в просторі, погляд тощо);
- **семантика** (сенс сказаної фрази);
- **фоносемантика** (оцінка звучання фрази, сприйняття звуків на рівні підсвідомості).





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Паравербальне оформлення мовлення: інтонація, гучність, темп

Паравербальні характеристики мовлення мають відповідати тому, про що ви говорите.

Ретельно підбирайте інтонацію, гучність і темп мовлення.

Важлива виразність того, про що ви говорите, і смислові наголоси.

Використовуйте прийоми гіпнотичної мови: говоріть не монотонним голосом, а хвилеподібним, із періодичним підвищенням і зниженням гучності та інтонації.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Паравербальне оформлення мови: як говорити?

Скоромовка не потрібна, але і повільність теж.

Мовлення не повинно бути співучим.

Паузи необхідні, але нетривалі. Паузами можна підкреслити цінність того, що буде сказано.

Вимовляти застрашливі фрази найкраще низьким голосом, що виходять з діафрагми.



Ваші слова повинні звучати страшно!



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Невербальне оформлення: погляд

«Поглядом можна сказати все, а між тим від погляду можна зректися, бо він не може бути повторений в точності».

У вас має бути **погляд** сильної людини, цілком упевненої в собі і в тому, що вона робить і про що говорить.

Погляд краще прямий, спрямований в точку "третього ока", тобто, приблизно **в середину лоба**. Треба постаратися навчитися як би пробивати своїм поглядом, тиснути їм.

Обов'язкова умова – **виглядати серйозним**. Від вас повинна виходити хвиля впевненості в тому, що те, про що ви говорите, обов'язково відбудеться.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Невербальні прийоми залякування

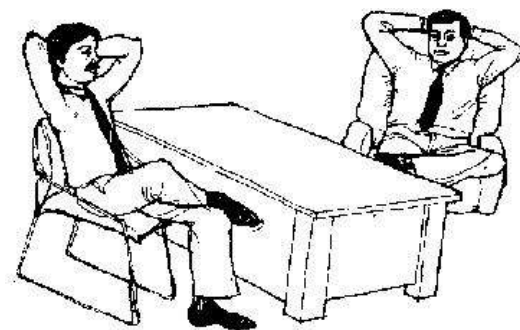
Бажано перед залякуванням провести приєднання — **віддзеркалювання** — по жестах, диханню та інших параметрах співрозмовника.

Прийом: спочатку віддзеркальте співрозмовника, а потім різко змініть свою позу.

У цей момент людина починає відчувати дискомфорт, у неї відбувається "обрив думок".

Людина відчуває короткочасне замішання, що є сприятливою умовою для залякування.

Тому, різко змінивши позу, вимовляйте **застрашливу фразу**.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Семантика (зміст) залякування

Необов'язково демонструвати співрозмовнику реальні жахи — цілком достатньо описати, що вони існують

Страхітливе повідомлення сприймається швидше, якщо воно йде в поєднанні з достовірними рекомендаціями, як уникнути небезпеки.

Три фактори визначають ефективність страхітливих повідомлень:

- 1) серйозність шкоди, яка може бути нанесена;
- 2) ймовірність несприятливого результату;
- 3) ефективність рекомендованого способу дій.

Відсутність хоча б одного з компонентів призводить до неефективності залякування



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Фоносемантика залякування: звуки

Кожен звук на підсвідомому рівні сприймається по-різному.



Страшними і злими є звуки: "ф", "х", "ш", "щ".

Страшними, але не злими є звуки: "п", "к", "у".

Страшними, злими і одночасно сильними є звуки: "ж", "з", "р".

Страшним, сильним, але не злим є звук "и".

Не страшними, але злими є звуки: "г", "с", "ц".

Фраза, орієнтована на залякування, повинна
свистіти - шипіти – ричати – дзижчати!



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Фоносемантика залякування: звуки



Завдання таке: у службі знайомств вам пропонують на вибір двох, і прізвища ваших потенційних обраниць (або обранців) — **Перекусих** і **Сніжко**. Кого ви оберете?

Ще один приклад, майже шкільний. Вам стали відомі назви двох неіснуючих, казкових тварин: **Липеля** і **Жирфаца**. Вгадайте, яка з тварин — добра, а яке — зла?

Вельми шкідлива фраза для людини, що піднімає важкий вантаж: «Грыжу не наживи!»



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Фоносемантика залякування: слова та фрази

Страшне найкраще запам'ятовується

Мета залякування полягає в тому, щоб викликати невротичний стан, в якому людина "заціклюється" на нашій загрозі.

Слова та фрази, які складені таким чином, що в них переважають страшні звуки, є "жорстким кодуванням", тобто тим, що може надовго засісти в голові.

При описі стану боржника, який не бажає погашати заборгованість, корисно застосовувати фрази, які за змістом начебто цілком нейтральні, але з явно негативним забарвленням звучання



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Шаблони

Багато наших дій вчиняються за цілісним сценарієм (шаблоном), і в результаті багаторазових повторень стають автоматичними.

Тоді людина усвідомлює лише початок і закінчення дії. Шаблонну дію людина сприймає як неперервну.

Шаблон допомагає звільнити нашу свідомість для більш важливих справ.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Розриви шаблону

У момент розриву шаблонної дії людина впадає в замішання, дуже близьке до гіпнотичного трансового стану, і будь-яку команду сприймає буквально. Це використовують і для лікування, і для залякування.

Головне при розриві шаблону — робити не те, що від тебе чекають.

У момент замішання людина не знає (на дуже короткий час), що їй робити. Правильно подана команда — і мозок запрограмований на її виконання.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Забалакування як "перевантаження свідомості"

Можна спеціально ввести людину в стан трансу за допомогою простої техніки «забалакування».

Фрази мають залишали враження, що вони безперервно і постійно пов'язані між собою і становлять єдине ціле, в якому кожна частина логічно пов'язана з наступною і попередньою.

Саме просте зв'язування — сполучник "і".

Можна використовувати: "тому що", "у зв'язку з тим, що", "зважаючи на те, що", "в той час, як" тощо.



Дуже важливо при забалакуванні зберігати серйозний вираз обличчя.



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

"Перевантаження свідомості" за допомогою абсурду або парадоксу

Абсурдні, парадоксальні висловлювання вводять людину в оману. Абсурдна фраза поєднує в собі абсолютно **суперечливі поняття**, але при цьому зовні все здається, начебто, **логічним**.

Протиріччя змушує нашу свідомість кидатися на пошук відповіді. У результаті свідомість, переобтяжена пошуком сенсу, заплутується людина опиняється в трансі.

Абсурд треба говорити, зберігаючи дуже серйозний і багатозначний вигляд.





USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Приклади абсурду та парадоксу

Абсурдні об'єкти – те ж саме, що квадратний круг.

Приклади абсурду:

Хочете мовчати — мовчіть, тільки голосніше, будь ласка, та детальніше.

Одне з двох: або ви зі мною відверті, або говоріть правду (одночасно і забалакування та команда).

Я завтра буду зайнятий, могли б ви прийти вчора?

Приклади парадоксів:

У нашому житті можливі тільки дві трагедії. Одна - це коли не отримуєш того, що хочеш, інша - коли отримуєш.



О. Уайльд

Батьку, а що таке парадокс? - Це просто, синку. Ось, наприклад, годинник. Він може йти, коли лежить, та стояти, коли висить.



USAID

ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Дякую за увагу!



Вправа з залякування

- **Напишіть та правильно озвучте коротенький текст (два-три речення) для залякування боржника.**
- **Враховуйте фоносемантику, позу та інтонацію.**

