

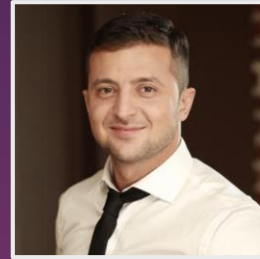
Техніки привертання та утримування уваги

МАНІПУЛЯЦІЇ



ДЕБАТИ

- Хронометраж
- Метафори
- Розгорнуто
- Афоризми
- Питання (1-2)
- Емоційно-інформативно
- Імпровізація
- Повтори, старі заготовки
- Маніпуляції
- Офіційна мова
- Підтримка
- Гра на чужому полі
- Емоційність



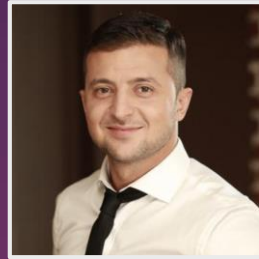
ДЕБАТИ

- Хронометраж
- Метафори
- Слогани
- Афоризми
- Питання (8-10)
- Емоційно
- 3 листочка
- Повтори, старі заготовки
- Маніпуляції
- Мова вулиці
- Підтримка



Прес-конференція

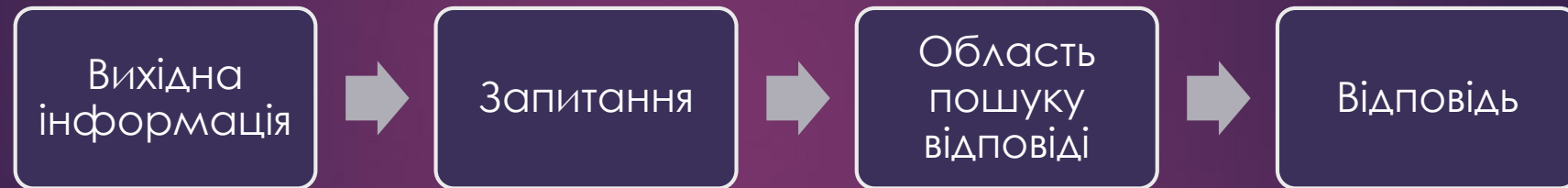
- На узвишші
- За кафедрою
- Імпровізація
- Команда
- Подяки
- Прийняття поразки
- Емоційність
- Повтори



Прес-конференція

- Однорівневий виступ
- За столом, сидячи
- 3 листочка
- Команда
- Подяки

Запитання - форма мислення, яка здійснює головним чином не інформативну, а директивну функцію (спонукає і направляє пошук істинної відповіді)



```
graph TD; A[Запитання] --- B[логічно коректні]; A --- C[логічно некоректні];
```

Запитання

логічно
коректні

логічно
некоректні



Семантично
некоректні
запитання



Абсурдні
запитання



Синтаксично
некоректні
запитання



Тавтологічні
запитання



Провокаційні
запитання

Запитання

Уточнення

Чи правильно я розумію.....

Доповнення

Як у контексті сказаного ви поставились би до....

Перепитування

Чи не могли б ви повторити....

Провокації

Хіба можна посилатись на такі аргументи....

Оцінка

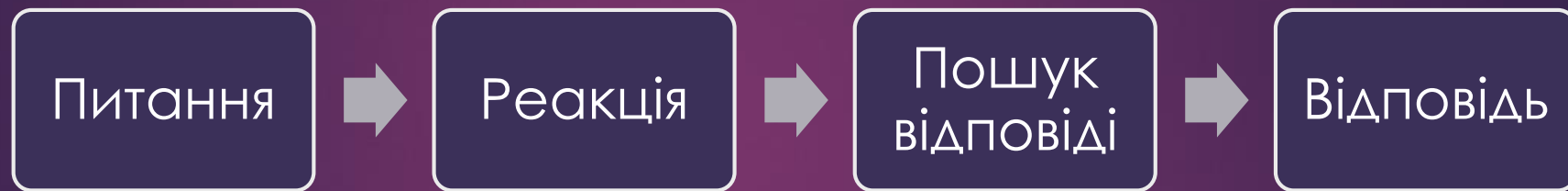
Мені (не)сподобався ваш виступ, особливо....

Банальні

Що таке...

Образа

Чим ви думали , коли...





Упереджене
запитання



Проста відповідь на
складне запитання



Пресупозиції



Чорно-біле
запитання



Декілька запитань

Відповідь

```
graph TD; A[Відповідь] --- B[правильна]; A --- C[неправильна]; B --- D[сильна]; B --- E[слабка];
```

правильна

неправильна

сильна

слабка

```
graph TD; A[Техніки привертання уваги] --- B[вербальні]; A --- C[невербальні]
```

Техніки
привертання уваги

вербальні

невербальні

Вербальні
техніки
привертання
та
утримування
уваги-І

Називання по імені: найдорожче

Комплімент слухачам

«Ми з вами»: спільність цінностей

Слова «цікаво», «вперше», «новий» тощо:
формування ставлення до виступу

Слова «знаєте», «розумієте» тощо: апеляція до
знеособленої суб'єктності

Цитати, статистика, гумор

Запитання: риторичні та залучаючі

Вербальні
техніки
привертання
та
утримування
уваги-II

Паузи: *cum tacent clamant*

Зміна ритму мовлення: циклічність із
діапазоном та амплітудою

Зміна гучності мовлення: конференсьє
Michael Buffer

Зміна тембру мовлення

Гіпнотичне мовлення

Зміна інтонації

Невербальні
техніки
привертання
та
утримування
уваги

Піднімання брів: ознака зацікавленості

Зоровий контакт: дієвий з усіма

Різкі рухи: деспотизм та фанатизм

Зміна дистанції

Зміна мімічного прояву: бути смішним не страшно

Вказівний палець: не зловживати

Широкі рухи

Завмирання: на півслові

Дотики, передача предметів

«Допоможіть
мені»

«Давайте
згадаємо»

«Як вас звати»

«Голосування»

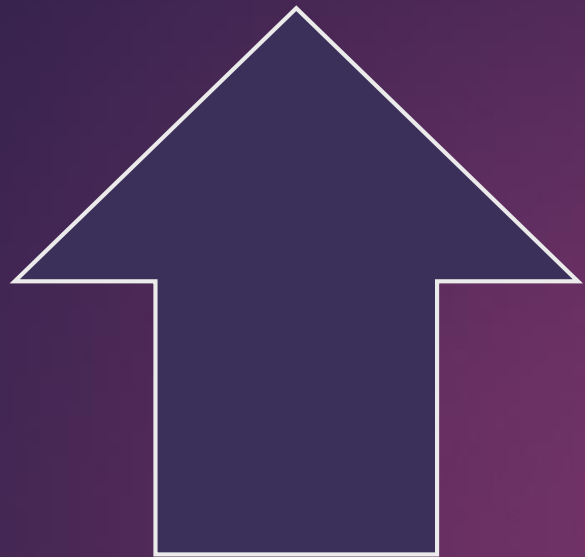
Вправи

Аналогії

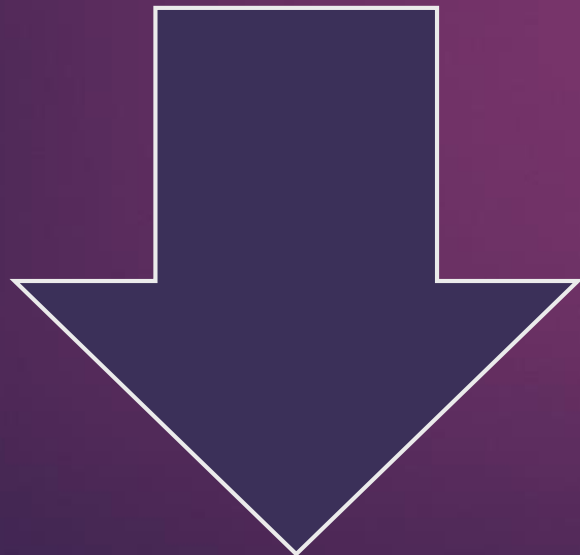
Провокації

Прийоми впливу

КОРЕКТНІ ТА НЕКОРЕКТНІ ПРИЙОМИ



Вплив



Маніпулювання



Прийоми мовного впливу

Тактичні прийоми впливу

Психологічні прийоми впливу

Прийоми невербального впливу



Прийоми мовного впливу

Зміна СМИСЛОВОГО значення виразу через

1) ЕВФЕМІЗМ
(пом'якшення,
прийнятний вираз):

Концтабір – табір для
біженців

Сепаратисти - повстанці

2) ПЕЙОРАТИВНИЙ ВИРАЗ
(прихована негативна
оцінка):

Палестинець – терорист

Інформація -
пропаганда

Застосування виразів,
предметне значення яких
збігається, а смислові
значення відмінні

Російськомовне населення Донбасу
(сміслове значення «проживати на
території України та розмовляти
російською»)

Громадяни ЛНР/ДНР
(сміслове значення «проживати на
території Донбасу»)

Розмивання сміслового значення виразу через:

1) ЛОЗУНГОВІ СЛОВА
(справедливість, демократія)

- не мають чіткого
сміслового значення
- позитивно забарвлені
- спрямовані на емоції

2) ПУСТІ ФОРМУЛИ (якість
життя)

- не мають чіткого
сміслового значення
 - відсутність ціннісного
забарвлення
 - спрямовані на емоції
-

Застосування виразів без
точного смислового значення

Синтаксичне перетворення

Використання такого порядку
слів, який полегшує
аргументування і утруднює
критику

«Пожежникам вдалося загасити
полум'я у Соборі паризької
богоматері»

«Собор паризької богоматері згорів
майже вщент»

Софізми Аргумент до вигоди

Аргумент до пихи

Аргумент до освіченості

Невже ви не читали спомини Павла
Скоропадського? А він попереджав....

Помноження аргументів

Повторення одного і того самого аргументу створює
ілюзію його множинності

Бездоказова оцінка аргументів

Безпідставна негативна оцінка аргументів

Тактичні прийоми впливу

Відтермінування
заперечення

Небажання погодитися із
аргументом, ухиляючись від
заперечення чи критики;
інколи змінюючи тему

Зворотний удар

Переадресування аргументу
його авторів

Контрзапитання

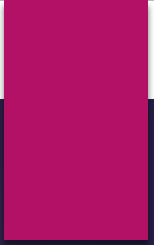
Переадресація запитання
аби перехопити ініціативу

Контрприклад

Наведення аналогічного
прикладу але з іншими
наслідками

Ставка на
хибний сором

Користуватися такою
слабкістю як «здаватися
кращим, ніж є насправді», не
впасти в очах співрозмовника



Психологічні прийоми впливу

комунікація

Цілеспрямована
дія вплив,
маніпуляція з
метою
перетворення,
трансформації
суспільного та
індивідуального
сприйняття,
картини світу

динамічний контакт

ДИНАМІЧНИЙ КОНТАКТ (РАПОРТ)



Відстеження
вербальних та
невербальних змін

МІЖСОБИСТІСНИЙ РАПОРТ

МОВНИЙ РАПОРТ

- Дикція
- Образність
- Використання модальностей
- Риторичні питання
- Приклади з життя
- Протиставлення

ПАРАЛІНГВІСТИЧНИЙ РАПОРТ

фонації

Інтонація
Темп
розмови
Паузи
Темп
дихання
Смислові
акценти
Маркування

кінетика

Міміка
Жести
Рухи тіла
Пози

КАЛІБРУВАННЯ

- ЗОВНІШНЄ (поведінкові прояви)
- ВНУТРІШНЄ (спосіб мислення)
- ПРОГРАМИ (шаблони, стереотипи, алгоритми дій)

ПРИЄДНАННЯ

ВИКЛИКАТИ
ВІДПОВІДНИЙ СТАН:
1) самостійно 2)
прохання 3) ситуація
4) реакція 5) поняття

ВЕДЕННЯ

МОДАЛЬНІ КАНАЛИ ВІДЧУТТЯ

ВІЗУАЛЬНИЙ

АУДІАЛЬНИЙ

КІНЕСТЕТИ-
ЧНИЙ

**VAK-
стратегія**

- Задіяти усі канали сприйняття
- Підсилити чи послабити той чи інший канал

```
graph TD; A[Компоненти комунікативного процесу] --- B[вербальні]; A --- C[невербальні]
```

Компоненти комунікативного процесу

вербальні

невербальні

1) Візуали: швидко говорять, жвава жестикуляція вище рівня грудей, висока тональність голосу; відповідні слова та вирази; висока швидкість реакції; поверхневе дихання. Рух очей як правило догори

2) Аудіали: говорять з інтонацією, у середньому темпі; тональність чітка, виразна, резонуюча; жестикуляція симетрична на рівні грудей; середня швидкість реакції; дихання на повні груди; голова часто схилена до плеча. Рух очей як правило горизонтальний

3) Кінестетики: мовлення повільне з великими паузами; жестикуляція не чітка, в області тіла, а то й відсутня; голос низький; глибоке дихання. Рух очей як правило донизу

ФРЕЙМИ

```
graph TD; A[ФРЕЙМИ] --- B[соціальні (звички, ритуали, табу)]; A --- C[ментально-когнітивні (стереотипи, переконання)]; A --- D[сенсорно-фізіологічні (органи чуття)];
```

соціальні
(звички, ритуали,
табу)

ментально-
когнітивні
(стереотипи,
переконання)

сенсорно-
фізіологічні
(органи чуття)

РЕФРЕЙМІНГ

ЗМІСТУ

зміна змісту
без зміни
контексту:

українці –
«бендеровці»

НГ, ЗСУ –
«каратели»

КОНТЕКСТУ

зміна
значення
факту:

перемога -
зрада

ДЕМОНСТРАЦІЯ ІНШОГО БОКУ

мислення
стереотипами!!!!

Розпад СРСР
«крупнейшая
геополитическая
катастрофа»,
«можем
повторить»

«ПРОТЕ»

компенсація:

дорого ПРОТЕ
якісно

«Санкции? (ПРОТЕ)
не смешите мои
искандеры»

КОННОТАЦІЙ

емоційне
забарвлення:

можно говорити
про одне і те
саме,
використовуючи
різні слова, що
сприймаються
позитивно чи
негативно

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПИТАННЯ

контраст:

підкреслюється
саме те, на що
маса має
звернути увагу

«Вернем мир в
Украину»
(регіонали)