

Принципы формирования имиджа



Бобоходжаева
Ангелина
Донская Варелия
03125

В основу формирования имиджа могут быть положены следующие принципы:

- ▶ **- повторения**
- ▶ **- непрерывного усиления воздействия**
- ▶ **- «двойного вызова»**



Принцип повторения

- ▶ Принцип повторения опирается на свойства человеческой памяти: хорошо запоминается та информация, которая повторяется. Людям требуется время, чтобы сделать воспринятое сообщение своим. А многократное повторение адаптирует психику человека.



Принцип непрерывного усиления воздействия

- ▶ Принцип непрерывного усиления воздействия обосновывает наращивание аргументированного и эмоционального обращения, например: "Это только для вас" или "Я — для вас" и т.д. Постепенное наращивание усилий воспринимается более положительно. Именно постепенное, а не взрывное. Это связано с тем, что человеческий сенсорный аппарат противится всплескам информации.
- ▶ Когда информация переходит порог возможного, происходит блокировка каналов восприятия и переработки поступающего информационного потока. Постепенное и непрерывное наращивание усилий воздействия ведет к желаемым сдвигам.

Принцип "двойного вызова"

- ▶ Принцип "двойного вызова" означает, что сообщение воспринимается не только и не столько разумом. Важнейшую роль играют подсознательные психические процессы, эмоциональная сфера психики человека.
- ▶ Разум — в психоанализе З. Фрейда собственно "Я" — в психической жизни людей играет довольно скромную роль. Над человеком, согласно Фрейду, властвуют глубинные структуры психики, вместилища прошлого опыта — "Оно", подсознание. Чтобы побудить человека к действию, надо сделать ему "двойной вызов", т.е. обратиться к сознанию и подсознанию.
- ▶ Следовательно, секрет воздействия имиджа, как и рекламы, — в обращении к бессознательному — недоступному, но реальному.
- ▶ Чтобы сыграть свою роль, имидж должен привлечь к себе внимание людей, направить их активность в нужном направлении, а затем осуществить управление поведением человека.

▶ **Спасибо за внимание!**