

**Формирование
позитивного
ИМИДЖа: базовые
ПРИНЦИПЫ**

Богдан Игнат Викторович

Как соотносятся Имидж и реальная личность?

4

И

РЛ

3

И

РЛ

2

И

РЛ

1

И

РЛ

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

- Иррациональные > рациональное
- Второго шанса на «первое впечатление» нет. Процессы стереотипизации
- Новаторство. Монополия на какую-то идею. Игра в «догонялки» обречена на провал.
- Образ должен быть простым, логичным, без противоречий. Иначе он рассыплется. Средний человек мыслит просто, «экономно»

Стадии работы над имиджем

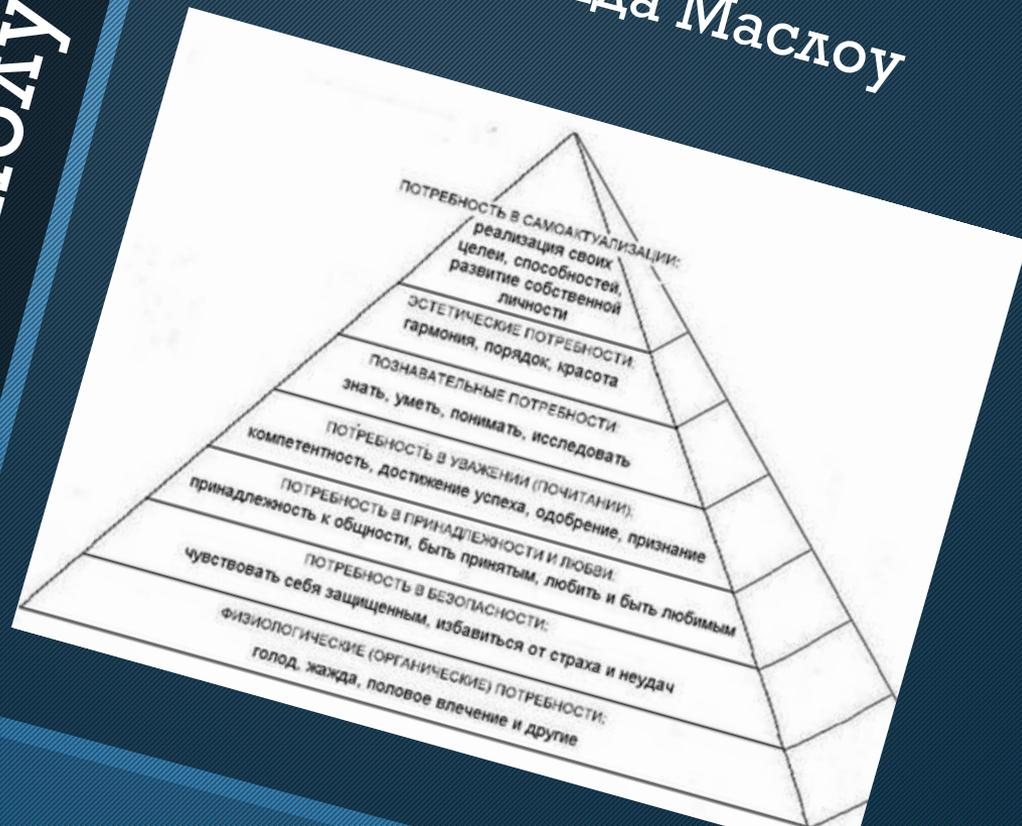
- Выявление сильных качеств лидера («Я» - концепция и т.д.)
- Выявление ожиданий электората
- Выявление контекста (позиционирование, конкуренты, фон!)
- Разработка имиджа (совокупности микроимиджей)
- Создание имиджа в сознании электората

Электорат (средний представитель)

- Географическое сегментирование
- Социально-демографическое сегментирование (пол, возраст, семейное положение и т.д.)
- Целевой группы должно быть достаточно (численно), чтобы выиграть выборы (если такая цель стоит).

Ожидания электората: Потребности и ценности. «Что получу я?»

- Раскол материализм vs постматериализм (Р. Инглахрт)
- Пирамида Маслоу



Ожидания электората: идеальный лидер

Ожидаемые характеристики:

- Внешние
- Психологические
- Нравственные
- Профессиональные

- + мода на лидеров («хозяйственники», «молодые интеллектуалы» и т.д.) При этом избегать копирования, надо облегчить категоризацию, но не должно быть сравнения

Ожидания
электората:
идеальный лидер

Ожидаемые внешние
характеристики:

- Пол (мужской)
- Возраст (средний, около 50)
- Здоровье
- Солидность
- Одежда (например, солидность за счёт костюма). Необходимо помнить об ассоциациях с одеждой (фривольность, строгость и т.д.)

Ожидания электората: идеальный лидер

Ожидаемые психологические характеристики:

Мускулидность (в т.ч. агрессия, в первую очередь, по отношению к врагам)

Уверенность в себе/своём деле (не оправдываться, не расшаркиваться)

Бодрость

Оптимизм

Решительность

Открытость

Универсальные характеристики:

Сила

Активность (явная, яркая, м.б. за счёт речей, но не суетливость)

Ожидания
электората:
идеальный лидер

Ожидаемые нравственные
характеристики:

- Честность
- Порядочность
- Ответственность
- Соответствие
«общественному идеалу»

Их роль не ведущая, но
важная

Ожидания
электората:
идеальный лидер

Ожидаемые
профессиональные
характеристики:

- Компетентность
- Успешный опыт
руководства
- М.б. без политического
опыта. «Ещё не успел
запачкаться»

**Символическое ядро
имиджа, на которое
«привязываются»
конкретные
характеристики**

В любом случае «Герой»
(решающий определенную
проблему, задачу.
Обязательна активность)

- «Спаситель», «защитник»
(важно: нужен враг!)
- «Царь-батюшка» (отец) vs
«слуга народа»
- «Чудотворец», «волшебник»
- «Пострадавший за правду»,
«мученик»
- «Мать» - можно, но
только по отношению к
детям, обездоленным и т.д.

Ожидания электората: проблема

- Герой решает проблему (новаторским путём!). Если проблемы нет, её можно создать путём гипербололизации всегда существующих конфликтов
- Образ врага. Лучше группа, а не индивид. США, либералы, коммунисты и т.д.

Биограф

- Биография. Успешный опыт. Успехи – лидер, неудачи – обстоятельства/враги
- М.б. близость к народу – из простой семьи, рабочий и т.д.
- Поддержка ценностей. Например, провоенные настроения – можно подчеркнуть, что служил в армии
- Логичное обоснование притязаний на власть (почему пришёл в политику? Ради власти, денег, амбиций, дела?)

ПУДЬСАЦІЯ ІМІДЖА: СВЕРХЧЕЛОВЕК VS «СВОЙ ПАРЕНЬ»

- В первую очередь сверхчеловек!
(но помнить о конгруэнтности!)
- Сверхчеловек: образец успеха.
Не обязательно в сфере
политики. Не просто «хороший
парень»!
- «Свой парень»: близость к
народу. Доступность для народа.
Внимание к проблемам. Забота о
людях. Готов говорить с людьми.
Такой же как все – возможны
мелкие недостатки, «милые
чужачества», неуклюжесть в
бытовых вопросах и т.д.
- Обязан разделять ценности
населения!

Пульсация имиджа: свертка/развертка

□ Имидж тяготеет к простоте, лаконичности (Например, Жириновский – ЭТИМ всё сказано)

□ Но на этапе формирования или для внесения изменений его надо «разворачивать»

РЕСУРСЫ ИЛИ ПРОВАЛЫ

- Прошлое (КПСС, диссидент, поднялся в «лихие 90-е»)
- Семья (активная, «правильная» жена/муж, дети, образ семьянина)
- Спорт (в т.ч. и показатель успеха например, дзюдо)
- Здоровье (сила/слабость)
- Домашние животные
- хобби

ПРІЁМЫ

- «Перенять» часть притягательности другой личности: звезды, политики. Знаменитость хвалит кандидата, когда самому хвалить себя «неприлично».
- «Короля делает свита». Значимые сторонники
- Своя связь с важными референтными группами
- Ассоциации с животными
- Ассоциации с «героями» прошлых лет – Например, Петр I.

Уверенность. Внутренняя и внешняя. Контакт

- Устойчивость (поза/внутреннее состояние)
- Жестикуляция (уровень живота)
- Плавность речи, тембр
- Расслабленность
- Улыбка (доброжелательность)
- Контакт с аудиторией (глаза, «поймите», «видите ли», «представьте», «согласитесь» ...)
- Открытость/закрытость позы

**Спасибо за
ВНИМАНИЕ!**