

**«Личная безопасность
специалиста
по коммуникациям
при информационном
освещении деятельности
организации»**

**Вейде Михаил Нахимович,
предприниматель, бизнес-тренер,
член Торгово-промышленной палаты РФ,
эксперт портала «ЭТО БИЗНЕС» (etobiznes.com)**



Кто здесь прав?



Палач не знает роздыха,
Но всё же, чёрт возьми,
Работа-то на воздухе,
Работа-то с людьми...

Владимир Вишневский



**вооружен не более, чем
музыкант, имеющий
пианино.**

**Нет никакого смысла
владеть оружием, если вы
неумело обращаетесь с
НИМ.»**



Полковник Джефф



Роли Коммуникатора



- **Актёр** - Ты всегда демонстрируешь хорошее настроение и готовность помочь любому интересанту **решить** его вопрос в сфере информации о своей организации.



- **Психолог/эксперт** - От тебя ждут знаний, драйва, радости и веры в себя, свой опыт и умение **решать любые информационные** проблемы, связанные с твоей организацией.

- **Сапёр** - Твоя ошибка бьёт тебя и твой коллектив по нервам, здоровью, времени, карману и репутации.





Профессиональные компетенции коммуникатора

Повышенная
речевая
ответственность

Ситуационная
осведомленность

Прикладная
риторика

Риторическая
эмоция

**Коммуникатив
ные
устойчивость
и изменчивость**



Повышенная речевая ответственность



- Связь слова и дела
- Предварительное продумывание речи
- **Прогнозирование возможных последствий своих речевых действий**
- Уважительное отношение к людям
- **Личная ответственность за то, что скажешь**

Ситуационная осведомленность

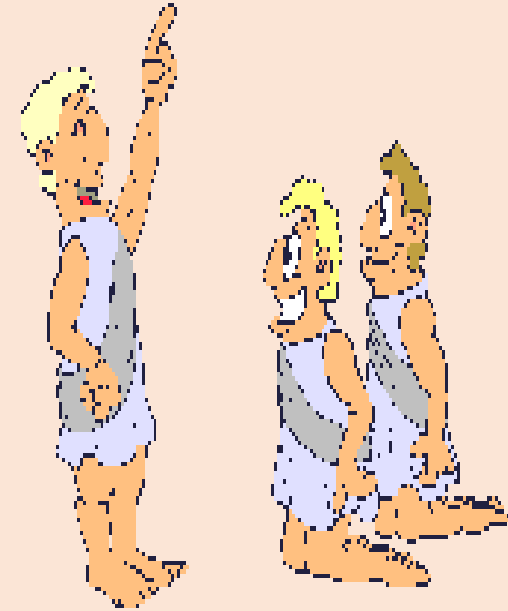
- Глубокое владение текущей обстановкой на своем предприятии и во внешней среде
- Понимание реальной ситуации, ее видение и предвидение
- Осведомленность о ситуации и ее вероятных итогах

Результат: возможность предвидеть какие необходимые действия нужно совершить еще до того, как разразится кризис.



Прикладная риторика

- **Умение** грамотно общаться и говорить в разных рабочих ситуациях.
- **Умение** быстро и рационально думать и эффективно аргументировать в общении
- **Искусство/навыки** находить правильные способы мотивации/убеждения людей в производственной обстановке



Риторическая ЭМОЦИЯ



- Эмоции, которые возникают у аудитории в отношении к предмету речи, к оратору
- **Главная цель** – привлечь пристальное внимание к чему-то, явно и сильно заинтересовать аудиторию в этом, *эмоционально обосновать правильность решений.*
- Оратор комбинирует состав и последовательность речевых эмоций в зависимости от свойств аудитории и своих задач.
- **В аргументации эмоции имеют определяющее значение.**

Коммуникативные устойчивость и изменчивость



- **Возможность личности противостоять жизненным трудностям, неблагоприятному давлению людей и обстоятельств, сохранять здоровье и работоспособность в различных испытаниях.**
- *Это значит, что пиармен в диалоге с «другими» сохраняет свои ценности, смыслы, традиции.*
- **Обязательна и профессиональная коммуникативная изменчивость** - способность личности к адаптации и развитию в постоянно изменяющемся мире, проявление гибкости, динамизма в деятельности, развитие всего потенциала общения пиармена.



Анти-факторы личной безопасности специалиста по коммуникациям



Внешние клиенты, наблюдатели, партнеры, противники, симпатизанты



Внутренние клиенты и общественность организации



Внешние и внутренние информационные потоки

Личная безопасность специалиста по пиару

- **Комплекс способов профессионального грамотного поведения специалиста по ПР** с целью обеспечить защищенность его личности и личной деловой репутации от внешних и внутренних угроз и посягательств при исполнении служебных обязанностей.
- **Психологическая готовность** к профессионально эффективным и безопасным для самого пиарщика и его организации действиям в опасных рабочих ситуациях.

Требования к обеспечению личной безопасности

- Не должно требоваться больших организационных и временных затрат.
- Приносится эффект здесь и сейчас
- Не требуется исключительных личных усилий
- Создается уверенность в том, что реальный положительный результат есть сейчас и будет дальше



Личная безопасность специалиста по коммуникациям базируется на:

- Высоком уровне профессиональной подготовленности и мотивированности пиармена
- Знании и опыте применения различных безопасных методов ведения пиара
- Сформированной личностной установке на выживание во враждебной ПР - среде
- Недопущении виктимности в профессиональном поведении
- Развитости профессионально – психологических качеств, позволяющих правильно оценивать обстановку в реальном времени,
- Умении лично принимать и реализовывать оперативные и грамотные решения, нести за них ответственность
- Способности не терять самообладание в опасных ситуациях пиар-деятельности.

Законы психологической защиты

- Защищенность должна быть избыточной, а защита адекватной.
- Способность за себя постоять предотвращает большинство нападков.
- Человека можно психологически «пробить», но невозможно сломать до конца без его согласия.
- Внутренняя психологическая опора всегда прочнее любых внешних опор.
- Страшна не слабость и незащищенность, а нежелание их побеждать.
- В реальной жизни отсутствие открытости не дает человеку истинную защищенность.
- Надо всегда помнить и знать, как противостоять давлению.

Три стратегии безопасности пиармена

- Стратегия избегания
- Стратегия дипломатии
- Стратегия действия

Стратегия избегания

- Основана на создании некоторого защитного пространства между собой и агрессивной средой, исключающего личное взаимодействие с опасностью. Это наибольший идеал обеспечения личной безопасности.
- Есть трудность прогнозирования неблагоприятного развития ситуации. Поэтому необходимо развитие способности точного предугадывания развития событий.
- **Только активное взаимодействие с агрессивной средой обеспечивает подлинную безопасность субъекта. Поэтому избегание не есть универсальная и основная стратегия обеспечения личной безопасности.**
- *Постоянное избегание опасных ситуаций в плане развития событий сравнимо с отсрочкой платежей по кредиту, что неизбежно приводит к полному банкротству.*

Стратегия

ДИПЛОМАТИИ

- Временный отказ от активной формы сопротивления с целью разрядки напряжения и выбора адекватной формы реагирования.
- Основана на взаимодействии с агрессивной средой путем активных переговоров в виде убеждения, запугивания, отвлечения внимания и других словесных наглядно-эмоциональных форм.
- В результате поддерживается процесс безопасного взаимодействия с динамично трансформирующимися экстремальными ситуациями.
- В случае отрицательного воздействия стратегии дипломатии на агрессора, применяют другие стратегии поведения, что является положительным моментом в разрешении конфликтных ситуаций.

Стратегия действия

- Используется при наличии убеждения в предпочтительности силового взаимодействия с агрессивной средой по принципу – **«где кончается дипломатия, начинается агрессия»**.
- Основана на выработке личной жесткой психологической установки и активных атакующих действий против агрессора.
- Является наиболее естественной и адекватной реакцией на конфликтную ситуацию, подразумевающую контрдействие, превосходящее агрессивное нападение.
- Очевидный практический эффект в итоге заключается в уменьшении объёма ошибочных действий и поведенческих «сбоев» субъекта при реализации им выхода из некоей стандартной ситуации опасности.

Общая Стратегия личной безопасности

1 Быть готовым

2 Предвидеть

3 Оценить

**4 При
возможности
избегнуть**

**5 При
необходимости
действовать**



Наблюдение

Ориентация

**Цикл
НОРД
пиармена**

Решение

Действие



Бери
и делай!



Как НАДО говорить с аудиторией



1 Просто

2 Понятно

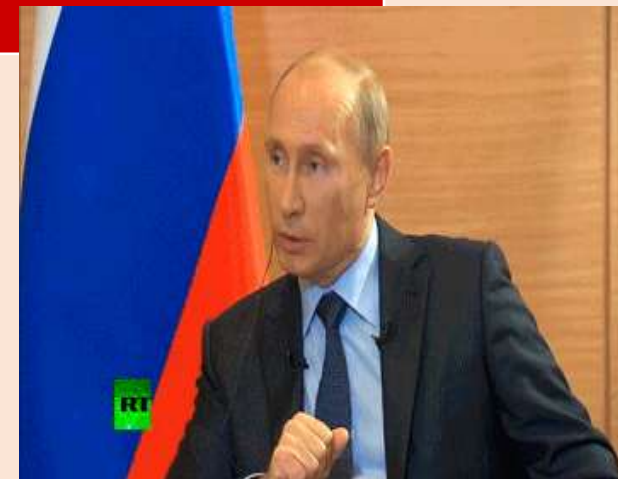
3 Вырази
тельно

Паузы

4
Немного

Паузы

5 Повтор
сказанного





Тактика «Внимание!»

Утверждение/вопрос,
волнующие всех участников
в начале речи/разговора

Гарантированное
удержание внимания
аудитории
до 20 минут

Развитие темы рассказа в нужном
направлении

В итоге
речи

Слушатели
«примеряют»
понимание темы
«для себя
и на себя»
в ходе всей речи

Выводы
слушателей
соответствуют
цели выступления

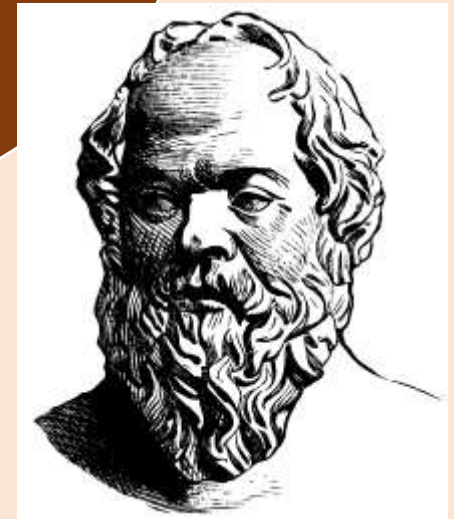


Тактика «Коробочка Сократа»

1. Скажи,
о чём хочешь
рассказать...

2. Расскажи
об этом!

3. Напомни,
о чём
рассказывал



РОССИЯ 1



Тактики спора

«Ноша доказательства»

- Все сокровища мира достаются тому, кто смог бремя доказательств переложить на собеседника. Доказать труднее, чем разрушить доказательства.
- Не настаивать на своем мнении, дать оппоненту возможность доказать, что оно неверно.
- Теперь не вы доказываете свою точку зрения, а он пытается убедить вас в ее ошибочности.

«Кунктация» («Не спеши!»)

- Занять выжидательную позицию, в ходе спора присмотреться к собеседнику, проанализировать его мнение и проверить свои доводы.
- Отбросить свои неубедительные аргументы, подобрать самые сильные и использовать в нужный момент. Когда у противника не останется доводов отражать их.
- Собеседник уверен в победе, так как его и ваши аргументы уже проговорены. Он не знает, что у вас в запасе самый мощный довод.

Алгоритм «Ответ на Вопросы»





Приемы ПЛП в работе

пиарщика

- **Трюизмы** – использование в речи аксиом, после которых идет своё предложение (техника «**Три ДА**»)
- **Составное предложение** «Как только...» – «Сразу, как только, вы сможете...» - «После того, как...»
- **Негативно-парадоксальное утверждение** – «Знаете, есть тут еще вариант, но его даже и рассматривать не стоит, наверное...»



Приемы НЛП в работе

пиарщика

- **Пресуппозиция** – рассказ о чем-то для человека так, как если бы он уже согласился что-то совершить и/или сделать.
- **Противоположность** – применение сочетаний «Чем – тем», «Настолько – насколько»
- **Метафоры** – аналогии, красочные поучительные истории, примеры и сравнения в тему общения с целью помочь хорошо понять предмет диалога.



e-mail: ternii66@yandex.ru

www.mnveide.ru

skype: neofit40



**ДОКЛАД ОКОНЧЕН.
СПАСИБО,
ЧТО НЕ СПАЛИ!**