

# САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ





- 
- **Самопрезентация – вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций (это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах вашего окружения, будь то профессиональная сфера коммуникаций, или общение с родственниками, или же просто прогулка по улицам города).**
  - **Самопрезентация, самоподача, самопредъявление – все эти слова означают, что человек предъявляет себя аудитории.**
  - **Самопрезентация – это умение эффективно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но и привлекателен для окружающих.**
-



---

**Очень важным в самопрезентации считается язык тела. Очень много информации о человеке можно почерпнуть исходя из невербальных сигналов: мимики, жестов, телодвижений. То, как вы открываете дверь, держите осанку, садитесь на стул, скажет окружающим о вас очень много.**

---



**Не забудьте о таких важных деталях, как одежда, аксессуары, прическа. Собираясь куда-либо, нужно очень точно оценить ту обстановку, которая вас ожидает, и предугадать впечатление, которое вы можете произвести.**



- Для благоприятной оценки окружающих важно научиться соблюдать правильную дистанцию в общении.
- Различают **интимную зону** (до **45 см**), в которую разрешается проникать только лицам, находящимся в тесном эмоциональном контакте с человеком.
- **Личная зона** (от **45** до **120 см**) используется при обыденном общении со знакомыми людьми. Это дистанция приемов и официальных вечеринок.
- **Социальная зона** (от **120** до **400 см**) - расстояние, на котором лучше всего общаться на официальных встречах с посторонними людьми.
- **Зона публичная** (более **4 м**) удобна при общении с большими группами людей; и выступающему, и слушателям комфортнее воспринимать друг друга с этой дистанции.



Темп и манера речи, громкость голоса, интонация и четкость произношения - это то, на основании чего мнение о вас сложится в первые минуты разговора. Говорить лучше весомо и уверенно - как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его невнятным высказываниям. Например, «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему».





---

**Даже если вы выработаете стиль и будете соблюдать все условия эффективной самопрезентации, при этом мало понимая, что же вам, собственно, нужно от других, и не умея это ясно выразить - успеха добиться вам вряд ли удастся.**

**Главное-способность брать на себя ответственность за свои действия, привычка ставить себе задачи и выполнять их, ориентированность на результат.**

---



---

## ПРИНЦИПЫ ИМИДЖИРОВАНИЯ



- 1.** принцип самовоспитания,
  - 2.** принцип гармонии визуального образа,
  - 3.** принцип коммуникативности - многообразия форм и способов информационного взаимодействия,
  - 4.** принцип саморегуляции.
-





## Основные стратегии приобретения расположения людей:

- 1.**Выражение своей симпатии к другому человеку.
- 2.**Создание видимости сходства.
- 3.**Увеличение своей физической привлекательности.
- 4.**Демонстрация собственной скромности.

---

Спасибо  
за  
внимание!

