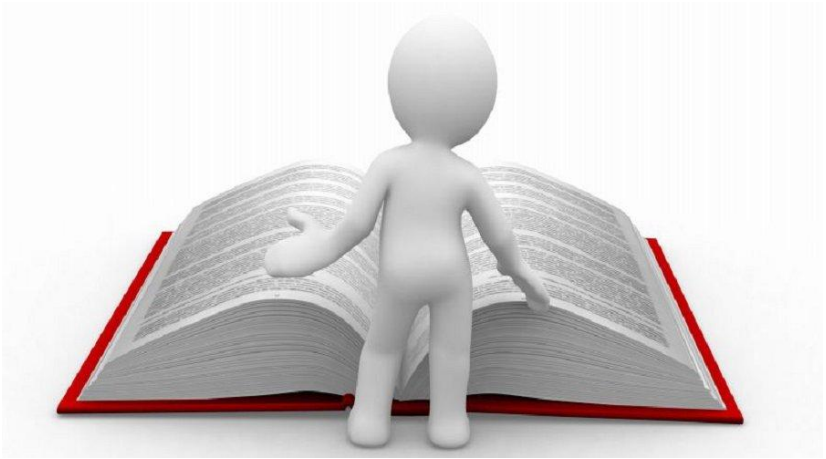
Искусство самопрезентации

Статистика гласит: впечатление (или ваш имидж) на 60% зависит от того, КАК ВЫ ВЫГЛЯДИТЕ, на 30% - от того, КАК ЗВУЧИТ ВАШ ГОЛОС и ТОЛЬКО НА 7% - от того, ЧТО ВЫ ГОВОРИТЕ!!! Поэтому...

Во-первых, нужно готовиться к выступлению!
Не стоит самонадеянно полагать, что если вы изучили многие вопросы, то запросто выступите. Набросайте речь, попробуйте ее проговорить перед зеркалом, а лучше кому-нибудь. Попытайтесь «говорить без бумажки».

Во-вторых, будьте собой! **Вы же человек,** живой и эмоциональный. Почему бы не добавить улыбку, жестикуляцию и открытый взгляд в свое выступление? Не сковывайте своих движений. Общайтесь с аудиторией: задавайте вопросы, ловите взгляды и эмоции слушателей. Вы же не робот, который выполняет задачу - сухо ответить доклад!



В-третьих, если уж 60% успеха по статистике зависит от того, как вы выглядите, потрудитесь принять во внимание этот факт и уделить внимание своему имиджу. Опрятность и сдержанность в одежде, уверенный вид... А как вы стоите? Опираете руки на трибуну в агрессивной позе или спрятались за ней. Расслабьтесь! Эти 10 минут полностью ваши, чувствуйте себя хозяином этого времени, внимание аудитории ваше, надо действовать сейчас!

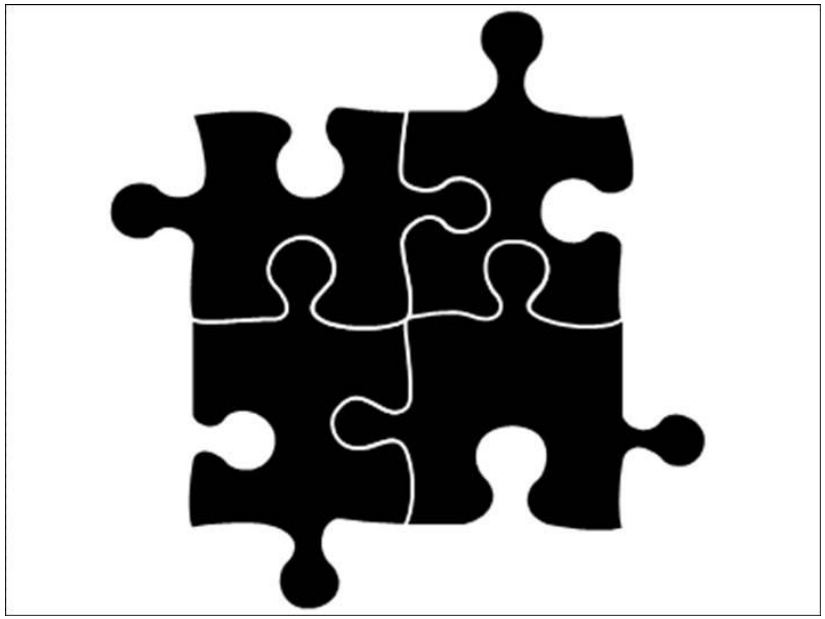
В-четвертых, успех вашего выступления: 50% психологический настрой, внутренняя готовность, коммуникабельность; 50% изложение концепции, логика выступления, четкая структура, ораторское искусство. Сразу же обозначьте цели своего выступления, поставьте перед аудиторией проблему, мотивируйте людей вас слушать, пусть им будет интересно. Высказывайтесь по теме доклада логично, пусть все заметят эту логику рассуждений, и вместе с вами придут к сделанным выводам.

Помните:

- Если вы серьезны - вас воспринимают всерьез.
- Если вы искренне улыбаетесь - к вам относятся дружелюбно.
- Если вы напуганы, сомневаетесь, боитесь чего-то - это превращается в сомнения о ваших профессиональных и личностных качествах.
- Если вы играете (пусть даже это будет роль уверенного в себе человека) - вас воспринимают как актера, аплодируют, но... не верят в вашу искренность и профессионализм.
- Если вы не думали о предстоящей самопрезентации, не планировали свои шаги, не ставили перед собой четкую цель - те, к кому вы обращаете свою презентационную речь тоже не задумаются о вас, не увидят перспективность вашей кандидатуры. Ваше настроение, ваши эмоции передаются тому, с КЕМ вы общаетесь...

Педагогическая профессия - это профессия публичная и в этом смысле она сродни актерской. Облик учителя, его движения и поведение всегда являются объектом пристального внимания учеников, родителей и коллег. Важно помнить, что эффект первого впечатления весьма основательно фиксируется в сознании окружающих и надолго определяет характер отношений, изменить его в дальнейшем оказывается нелегко.

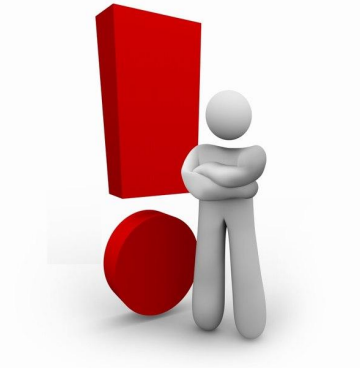
В самопрезентации традиционно выделяют несколько компонентов



1. Общетелесная самопрезентация определяется темпо-ритмическим рисунком двигательного поведения. Включает манеру перемещаться по помещению, излюбленные позы, избираемые точки-позиции, длительность пребывания в них. Широко известно, что некоторые поведенческие показатели остро воспринимаются школьниками, вызывая у них оживление, а возможно, и отвлечение. Наблюдается и устойчивое фиксирование той или иной поведенческой

детали и ее обсуждение

(отсюда часто возникают прозвища).



При этой оценке важно помнить следующее:

- повышенная подвижность во всех ее формах легко становится отвлекающим фактором;
- у каждого человека в силу его индивидуально-типологических особенностей имеется свой диапазон подвижности. Так, у учителя-флегматика с его умеренной подвижностью есть свой максимум этого качества, и он воспринимается школьниками приблизительно так же, как и предельно интенсивное выражение подвижности у учителя сангвинического темперамента.
- основной удельный вес педагогического влияния имеют характеристики словесного воздействия, чем поведенческие.

2. Жестикулярная выразительность определяется темпо-ритмическим движением рук. Одним из ярких средств выражения отношения субъекта к теме общения, к слушателям является жестикуляция. Как показали исследования, особенности движений рук при говорении человек почти не осознает, так как привычка жестикулировать - компонент автоматизированного поведения. Однако воспринимающим нас людям эта форма поведения бросается в глаза и учитывается при формировании мнения о человеке.

3. Мимическая выразительность определяется движением мимических мышц лица. Эта сфера имеет более высокий информационно-выразительный уровень и более высокую силу воздействия. Мимика напрямую связана с внутренним состоянием человека и мало поддается внутреннему сокрытию. Она быстротечна и изменчива, уровень контроля ее не высок и поэтому она трудно программируема.

Внимательность школьников к мимике учителя традиционна и естественна. По ней в наибольшей степени они «читают» состояние и настроение учителя и во многом из полученной таким образом информации выстраивают образ ответного поведения.

4. Интонационное поведение определяется характеристиками звуко-воздейственного сигнала. Интонация органично включается в учительскую речь и обеспечивает ее *бездейственный* эффект, выражая отношение говорящего к своим словам и слушающей аудитории.

Интонационное поведение значимо для школьников, поскольку при восприятии учительской речи они в первую очередь стремятся разгадать его личное отношение к сообщаемому. Они исключительно тонко дифференцируют, как учитель говорит, что носит формальный, безразличный, отрицательный или положительный характер - и «выдает» отношение прежде всего интонация.

Важно понимать, насколько успешно применяется такое парадоксальное явление речи, как **пауза.** Немалая часть учителей предпочитают не обращаться к ней, полагая, что непрерывный речевой поток - важнейший фактор деловой занятости школьников. Это не так. Ученики, лишенные пауз учительской речи, быстрее устают, их внимание преждевременно ослабляется, и они испытывают затруднения в осознании учебного материала. Пауза необходима для мини отдыха слушателя, для домысливания им обращенной речи и выработки собственной позиции в рамках воспринимаемого материала.

Как самопрезентовать себя: психологические рекомендации

1. Самопрезентация - эссе. Если убрать все театральные эффекты, а оставить только текст, то получится вполне определенный литературный жанр - эссе. Нечто вроде философского рассуждения, с четко выраженной авторской позицией. Что здесь важно? Это не монолог, а диалог, только ответят вам не во время выступления, а после. В соответствии с этим и надо строить свое выступление так, чтобы с вами захотелось беседовать и дальше. Беседуя, вы выражаете свою позицию, обосновываете ее, убеждаете в своей «правоте» зрителя. Вы уходите со сцены, а у зрителя остается желание ПРОДОЛЖИТЬ с вами разговор.

2. Самопрезентация - история вашего успеха. В чем заключается успех учителя? В признании учеников. В признании учеников, когда они уже давно не ученики. В успехах наших учеников. Когда получается то, что раньше не получалось... У каждого педагога есть свой большой или маленький успех. Говоря со сцены о себе, вы еще и делитесь этим своим успехом со зрителем. Самопрезентация -это история вашего успеха!

3. Про кого вы рассказываете? Конечно про себя, это же САМОпрезентация! Но, только на первый взгляд. Перед тем как написать текст выступления, надо четко представить своего потенциального зрителя, слушателя. Кто он? Что его волнует? Та история, которую вы, как автор, подготовили -это история в первую очередь, конечно, о себе. Но, чтобы ваша история «зацепила» зрителя, она немного должна быть и о нем. Если через вашу историю зритель увидит себя, он станет больше вам симпатизировать и сопереживать.

4. В первую очередь готовьте текст, во вторую - видеоэффекты. Когда готовишься к самопрезентации, то иногда не знаешь за что хвататься, что делать в первую очередь. Основа самопрезентации - это то, что вы скажете. Поэтому, сначала готовьте текст. После этого начинайте продумывать видеоряд. Очень важно чтобы видеоряд соответствовал тексту, не вызывал диссонанс. Для этого разбейте текст на отдельные смысловые фрагменты и к каждому из них подыщите фото или видеофрагмент.

5. Презентация (мультимедийная) визуализирует то, о чем вы говорите. Не нужно загружать текстом презентацию, которая на экране будет сопровождать ваше выступление, - в этом случае нагрузка на зрителя будет двойной - ему и вас надо слушать и тексты большие на экране успевать читать. Больше должно быть фото и видео.

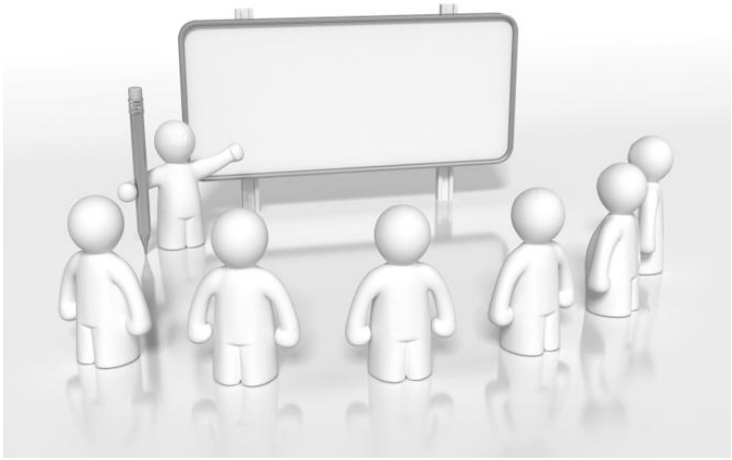
6. Возможно использование музыкального фона.

Музыкальный фон подбирается после того, как составлен текст и подготовлен видеоряд. Ведь музыка должна соответствовать не только тому, что вы говорите, но и тому, что зрители видят(те самые видеоэффекты). Громкость музыкального фона должна составлять 20% от громкости вашего голоса (в этом случае зрители слышат только ВАС). Тихая-тихая музыка только подчеркивает ваши слова, помните: музыкальное сопровождение следует выбирать осторожно и обоснованно.

7. Никогда не читайте «по бумажке». Вот представьте - вы стоите на сцене, это ваш звездный час, вы повествуете залу о деле всей своей жизни... И «по бумажке»...

8. Не поворачивайтесь спиной к зрителю. Без комментариев.

9. Не бойтесь взглядов, сцена - это общение. Зрители разные: одни вас будут слушать с «замиранием души», другие - равнодушно зевать. Выберите себе человека в зале, который вас точно слушает, и выступайте для него, возможно, так Вам будет комфортнее. Когда вы выходите на сцену, то представляйте перед собой самый обычный класс: «Одним интересно меня послушать, они ЖДУТ, что я им скажу, другие действительно РАВНОДУШНЫ, у третьих я вызываю НЕПРИЯЗНЬ». Учитель, заходя в класс, показывает ВСЕМ, при этом, не говоря ни слова, что он их ВСЕХ «видит». Видит, кто его готов слушать, видит, кто не сделал домашнего задания и т.д. ЧЕЛОВЕК НА СЦЕНЕ ТОЖЕ УЧИТЕЛЬ. У него есть своя «правда».



10. Перед самопрезентацией желательно «посмотреть» сцену (место предстоящей самопрезентации). Распространенное явление - «боязнь сцены». Для ее преодоления постарайтесь заранее узнать, где пройдет самопрезентация, походить по сцене, попрыгать, поделать какие-либо движения.

11. Отдельное внимание уделите микрофону, если предполагается его использование . Правильно держите микрофон, чтобы звуки шли прямо на него. Во время репетиции старайтесь все действия выполнять с микрофоном в руке, даже если вы им в эту минуту не пользуетесь. Если микрофон вы видите впервые, то заранее посмотрите, как он включается, чтобы не «смазать» начало своего выступления.

12. Подходите к микрофону не очень быстро. Дайте паузу зрителям. Они только что слушали кого-то другого, их внимание еще не переключилось. Подходите медленно, будьте с залом, как бы соглашайтесь с ними, что, мол, действительно предыдущий участник здорово сейчас выступил, но он уже ушел, а я для вас продолжу. Пока вы подходите, внимание зрителей постепенно переключается на вас. Не начинайте говорить сразу, как только взяли микрофон. Как бы размышляя, включайте его, подносите ко рту и начинайте говорить. Это пауза нужна как зрителям - для переключения внимания, так и вам, чтобы убедиться в работоспособности микрофона.

13. Помощник для мультимедийной презентации. Ваша задача - наладить контакт со зрителями, нельзя отвлекаться на технические проблемы. Обязательно должен быть помощник с краткой и понятной инструкцией. Вы даже не смотрите на презентацию, она идет сама по себе. Не смущайтесь того, что зрители смотрят не на Вас, а на презентацию. В наше время интерактивных досок и мультимедийных проекторов, это явление нормальное, зато вас слушают. В некоторых случаях комфортнее работать без помощника.

14. Когда Вы на сцене - главные для Вас зрители, а не жюри. Смотрите прежде всего в зал, на зрителей. Жюри для Вас только как одни из зрителей. Постарайтесь наладить психологический контакт. То, что вы говорите со сцены, на самом деле не монолог, а диалог. Просто зрители вам смогут ответить после выступления. Но и во время выступления вы видите их мимику, взгляды, как они слушают. «Завоюйте» зрителей и наградой вам будут аплодисменты, а жюри это обязательно оценит.

15. Старайтесь материал излагать диалогично, без категоричных утверждений. **Если будете** категоричны, останутся те, кто с вами не согласен. Если будете «диалогичны», появятся те, кто захочет продолжить беседу.

16. Если Вы что-то забыли, не теряйтесь, делайте вид что все идет как надо. **Пусть все** думают, что у вас запланированная пауза. Не показывайте своего волнения. Вспомнили, собрались, продолжайте дальше. Обычно же волнение заканчивается в ту секунду, когда вы начинаете говорить.

17. Обязательно отрепетируйте свое выступление на родных и близких. **Очень важно знать,** как ваше выступление воспринимается со стороны. Требуйте самых критичных высказываний, выслушайте все мнения и, возможно, что-то в вашем выступлении изменится.

18. Делайте самые простые и односложные предложения. Лаконичные краткие фразы воспринимаются на слух лучше, чем сложноподчиненные предложения. Одно и то же слово воспринимается по-разному, в зависимости оттого, прочитано оно, или услышано!

НАЧНИТЕ КРАСИВО, ЗАКОНЧИТЕ БЛЕСТЯЩЕ!

СПАСИБО
СПАСИБО
СПАСИБО
mirgif.com