



# Навѣки самопрезентаѣи

***«Встречают по одежке  
– провожают по уму».***

# Самопрезентация

- это умение человека подать себя с лучшей стороны, произвести благоприятное впечатление на окружающих и сохранить его.

***От чего зависит успешная  
самопрезентация?***

# 1. Имидж

- Имидж – внешний вид начинает говорить раньше, чем начинаете говорить вы. Одежда, обувь, грим, косметика, аксессуары – все это составляет ваш облик.
- Имидж – понятие более широкое, чем просто внешний вид (латинский – “картинка”; англ. – “образ престиж, репутация”; франц. – “образ, изображение, представление”).
- Имидж включает в себя внешность, манеру одеваться, что и как говорить, что и как делать, стиль поведения, стиль мышления.

# Какой у вас должен быть внешний вид, чтобы вы могли произвести благоприятное впечатление?

- Одежда выступает здесь своеобразным инструментом общения.
- Аккуратный, со вкусом одетый, подтянутый – таков внешний облик делового человека, доброжелательно воспринимаемого окружающими. И здесь дело не только в изысканности вкуса. Не менее важно требование к одежде – ее опрятность. Ощущение неопрятности всегда вызывает неприятное чувство и свидетельствует о неуважении к окружающим. Очень важно и другое элементарное требование к одежде – аккуратность. Плохо завязанный или сдвинутый набор галстук, нечищенные ботинки, туфли, плохо выглаженная одежда наводит на мысль о суетливой поспешности или лени, нетребовательности к себе или безразличию к окружающим. Портят впечатления мятый, несвежий носовой платок, полуоторванная пуговица.
- Для достижения идеального имиджа следует, в первую очередь, оценить данное вам природой для того, чтобы реально определить свои возможности.



# Деловой имидж



# 2. Уверенность в себе – ГОТОВНОСТЬ К ВЫСТУПЛЕНИЮ.

Внешние признаки уверенности: походка, мимика, жесты, поза:

- Стараться выглядеть уверенно, оптимистично, держаться с поднятой головой.
- Выражать легкую улыбку, открытый взгляд; сохранять доброжелательное выражение лица;
- Сохранять осанку на всем протяжении общения, не сутулиться во время бесед стоя.
- Спокойно и свободно держать руки.
- Сохранять внимание, быть мобилизованным, готовым ко всякого рода неожиданностям.
- Поддерживать высокую активность в общении.

# Уверенный/неуверенный



# 3. Приемы ораторского искусства, умение слушать себя и собеседника: слова, интонация, тембр, темп речи.



## «Удачный голос»

приятный на слух  
спокойный  
доверительный  
управляемый  
теплый  
мелодичный  
уверенный  
интонационно  
окрашенный  
выразительный  
естественный  
звучный  
наполненный  
доброжелательный

## «Неудачный голос»

гнусавый  
резкий или скрипучий  
хриплый  
дрожащий  
плаксивый  
робкий  
отрывистый  
слишком громкий  
тихий, едва слышный  
бесцветный  
неуверенный  
монотонный  
скучный  
напряженный

# 4. Приемы саморегуляции

- Очень часто во время публичных выступлений мы не можем справиться со своим волнением, напряжением, от этого страдает общее впечатление о человеке.
- *Как же можно снять эмоциональное напряжение?*
- А) Мышечная релаксация.  
Б) Аутогенная тренировка.  
В) Внутреннее сосредоточение  
Г) Визуализация.



# 7 советов тренера по эффективному общению

Дороти  
Сарнофф



- ❑ **Что бы Вы не делали, не делайте это расслаблено.**  
Держите себя не в напряжении, а в энергичном состоянии, которое присуще игроку в теннис, когда он ракеткой бьет по мячу и все его мускулы натягиваются. Вы производите хорошее впечатление, когда сидите энергично. Безвольно расслабив тело, Вы лишь обозначите свое присутствие.
- ❑ **Рассуждайте живо и воодушевленно** – это наилучшая косметика. Речь идет не о мимолетной улыбке: улыбка – это горизонтальное напряжение мускулов, тогда как воодушевление – вертикальное. Оно приподнимает щеки и зажигает Ваши глаза. Попробуйте – увидите.
- ❑ **Когда Вы разговариваете, старайтесь смотреть в глаза.** Многие смотрят не в глаза, а на глаза, в лучшем случае в один глаз собеседника. Это делает Ваш взгляд остекленевшим. Когда взгляд переходит с одного на другой глаз Вашего собеседника, Вы действительно видите его душу. И это поразительно.

- ❑ **Не суетитесь!** Если Вы понаблюдаете, то увидите, как много вокруг суетливых людей: они крутят пальцами карандаш, кольца, бусы, цепочки, разгибают и сгибают скрепки и т.д. Часто мы не осознаем, что делаем, но наши манеры отвлекают внимание слушающих нас.
- ❑ **Не прячьтесь за свои волосы.** У людей есть желание видеть оба Ваших глаза. Попробуйте убрать волосы и посмотрите, какое впечатление это произведет на Ваших деловых партнеров. Чаще это делает Вас авторитетнее.
- ❑ **Слушайте также активно, как и говорите.** Помните, что во время встречи Вас одинаково хорошо видно и когда Вы говорите, и когда Вы молчите. Выражайте внимание телом и глазами или Вас неверно поймут. Если Вы знаете, как слушать, то это делает Вас в глазах других и хорошим оратором.
- ❑ **Если Вы имеете дело с модой, опирайтесь на хороший вкус.** Вы ведь хотите, чтобы люди заметили Вас, а не Вашу одежду.

**Спасибо за занятие!**

**Будьте здоровы!**

**Берегите себя!**