



Как самопрезентация помогает в жизни?



• "Когда человек присутствует там, где находятся другие люди, эти другие обыкновенно стремятся раздобыть свежую информацию о нем или задействовать уже имеющуюся. Как правило, они будут интересоваться его общим социально – экономическим положением, его понятием о себе, его установками по отношению к ним, его компетентностью в каких – то вопросах, его надежностью и т. Д.» **Ирвинг Гофман "Представление себя другим в повседневной жизни".**

- Мы живем в веке стремительных информационных потоков и многомиллионных мегаполисов, скорость нашей жизни неуклонно растет. В ситуациях, когда мы сталкиваемся с новыми людьми, им приходится быстро составлять о нас свое впечатление, не теряя времени на долгие разговоры и раздумья!
- Самореклама перестала восприниматься как некий грех выглядеть и восприниматься отрицательным качеством не очень воспитанного человека, она стала необходимостью, пожалуй, единственной возможностью обратить на себя внимание, представить себя и свои достоинства.



3 **Такую «саморекламу» называют самопрезентацией.**

Главная цель самопрезентации – завоевание лояльности к своей персоне со стороны значимой, для вас группы людей.

Самопрезентация – инструмент, используя который каждый человек сможет добиться значительных успехов. Освоение навыков самопрезентации – это путь к саморазвитию. Совершенствуя свой стиль общения, установления контакта, проявляющийся в осанке, мимике и жестах, манере говорить, человек создаст свой уникальный имидж. А он позволит каждому добиваться поставленных целей.

Однако процесс усвоения навыков потребует личного вклада. Это работа на внешнем и на внутреннем уровне, направленная на осознание своих зон роста и ресурсов, способствующих будущей успешности. Самое главное – вера в себя и свои способности. Тогда открывается путь к собственным изменениям.

4

Один из вариантов самопрезентации – это выступление перед аудиторией, публикой.



Самопрезентация в публичном выступлении – это умение направить восприятие аудитории по определенному пути, выгодному оратору; это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию с целью влияния на нее.

Влиять на аудиторию необходимо, чтобы достигнуть поставленных целей. В последние годы популярным стало слово "харизма". Дословно с древнегреческого оно означает "притягивать к себе внимание". Слово "харизма" восходит к слову "хариты". В древнегреческой мифологии – это три богини красоты и изящества. Слова "харизма", "характер", "харя" – имеют один корень. То есть быть харизматичным в ходе публичного выступления значит уметь производить успешную самопрезентацию, притягивать и удерживать внимание аудитории

Важно, что самопрезентация происходит всегда, независимо от того, насколько оратор себе ее представляет и как к ней относится.

НАПРИМЕР,

два сотрудника собираются выступить на конференции. Один надевает лучший дорогой деловой костюм, белую рубашку, модный галстук, другой – джинсы и старый свитер. Самопрезентацию производят оба!

- Первый демонстрирует статус, престиж, уважение. Второй – независимость, наивность, самостоятельность.
- Даже просто присутствуя там, где есть другой человек мы так или иначе себя презентуем – большей частью неосознанно. Другой человек оценивает вашу внешность, настроение, тембр речи, смысл ваших слов, позу и жесты.
- ✓ И в итоге о вас формируется определенное мнение: пообщавшись с кем-то пару минут, мы уже вешаем на него не один десяток ярлыков, которые впоследствии

Самопрезентация складывается из трех составляющих:



**ТОТ, КТО
самопрезентуется**



**ТОТ, КОМУ
самопрезентуются**



**ТО, ЧТО
самопрезентуется**

- Эти три составляющих объединяет цель, которую хочет достичь субъект самопрезентации.

Второй участник часто воспринимается как объект, на которого можно оказывать воздействие.

Дополнительным фактором может выступать окружающая среда, которая задает правила коммуникации.

Возможные трудности самопрезентации:

- невнимание к собеседнику
- ограниченность видения ситуации (не могу выйти за пределы инструкции и т. п.)
- отсутствие собственной мотивации
- неуверенность в себе
- страх осуждения, критики со стороны других людей
- страх провала, неуспешности, неудачи
- невнимание к себе, к своим желаниям, целям
- неприятие отказа
- отсутствие четкого понимания, что хочу донести
- страх потери контроля над собой или ситуацией
- стремление к постоянным оправданиям
- скромность, стеснительность

В качестве причин трудностей самопрезентации можно рассматривать родительские установки, неуверенность в себе, закрепившиеся негативные модели поведения, прошлый неуспех и т.п.

Исследования подтверждают, что в 75 % случаев первое впечатление оказывается верным. Что фиксируется при формировании первого впечатления:

- Очевидно, что оратору имеет смысл специально продумывать, как будет формироваться первое впечатление о нем, какие акценты уместно расставить в момент появления перед публикой.

- Внешний облик.
- Оформление внешности.
- Экспрессия, внешняя выразительность.
- Выполняемые действия.
- Предполагаемые качества личности.

Одежда – это визитная карточка делового человека. Стоит ли очередной раз напоминать всем известную фразу – встречают по одежке.

Первое впечатление надолго остается в памяти человека, поэтому пренебрегать своим внешним видом – непростительная ошибка.

Самой распространенной и наиболее признанной на сегодняшний день одеждой для делового человека является костюм.

Однако, каждый свой наряд необходимо подбирать по ситуации – в исключительных случаях излишняя официозность не приветствуется и вместо брюк вполне можно обойтись классическими джинсами темного цвета.

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



Психология одежды рассматривает оформление внешности как многомерную информацию о личности.

Одежда говорит без слов. "Платье и облачает, и разоблачает человека", гласит афоризм. Примечательно, что дословно с латыни слово "костюм" означает "образ жизни".

Одежда является важнейшей составляющей первого впечатления. При формировании первого впечатления об ораторе одежда всегда фиксируется аудиторией как знак привлекательности или непривлекательности. Правильно одеться с позиции психологии восприятия - значит грамотно управлять самопрезентацией.



Следующим не менее важным аспектом формирования положительного образа является ваше умение грамотно преподнести информацию.

Манера держаться – это такой же способ проявлять уважение к окружающим людям, как и опрятная одежда, вежливое обращение в разговоре и тактичность.

Если речь идет о самопрезентации на собеседовании, то с уверенностью можно заявить, что опытные рекрутеры уже после нескольких минут общения с кандидатом формируют его образ, повлиять на который в большинстве случаев практически невозможно. Часто для специалистов по персоналу важны не сами ответы, а внешние проявления внутреннего состояния человека, его манеры, психологические качества.



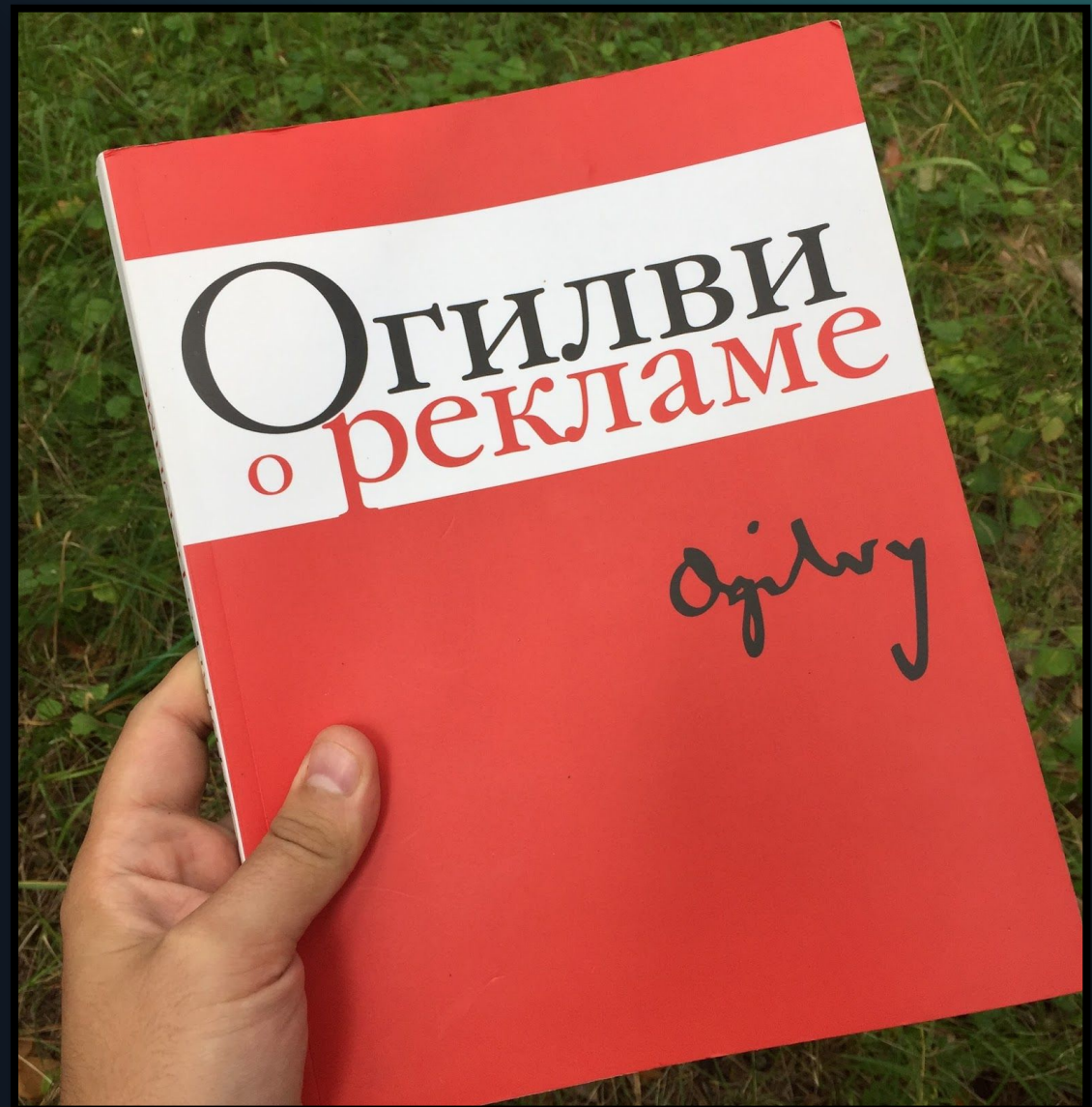
При любом виде самопрезентации, будь то общение с преподавателем или при устройстве на работу, важен такой нюанс, как язык тела.

- Избегайте закрытых статичных поз, скованное положение тела может свидетельствовать о вашей нерешительности. Движения должны быть открытыми, плавными и, что самое важное, уверенными.

- Выступая с докладом перед аудиторией, подкрепляйте ваши слова жестами. Благодаря грамотной жестикуляции информация усваивается быстрее и лучше. Главное не переигрывайте.
- Естественность — один из главных принципов поведения делового человека, а попытка ввести собеседника в заблуждение всегда заметна со стороны.
- Будьте максимально открытыми, ваш оппонент должен почувствовать ваше настроение и искренность ваших намерений.
- 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?

- Можно предложить семь советов тренера по эффективному общению персонала рекламного агентства “Огилви энд Мейзер” Дороти Сарнофф:
- Что бы Вы ни 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.



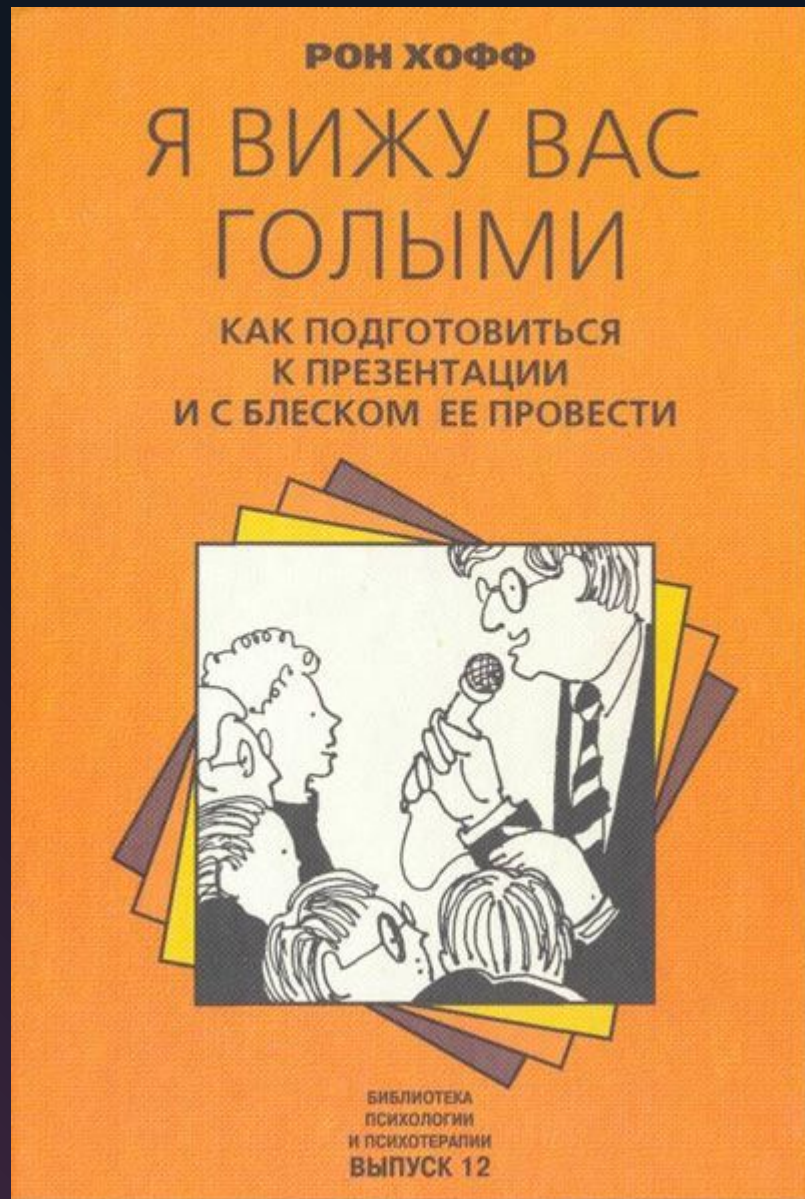
Когда Вы разговариваете, старайтесь смотреть в глаза. Многие смотрят не в глаза, а на глаза, в лучшем случае в один глаз собеседника. Это делает Ваш взгляд остекленевшим. Когда взгляд переходит с одного на другой глаз Вашего собеседника, Вы действительно видите его душу. И это поразительно.



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.
- ✓ Опирайтесь на хороший вкус. Вы ведь хотите, чтобы люди заметили Вас, а не Вашу одежду.

17 В завершение разговора о самопрезентации оратора позвольте напомнить две аксиомы.



- Провал в подготовке – подготовка к провалу. Важно подготовить не только текст выступления, но и уделить особое внимание (не меньшее чем вы уделяете содержанию) форме вашего выступления – деловым манерам, оформлению внешности, личному обаянию.
- Ошибок нет – есть практика. Только регулярная практика, радость своим успехам и спокойное отношение к любым результатам своих выступлений помогут вам найти свой, уникальный стиль публичного говорения.

И на прощание позвольте напомнить вам слова из книги по публичному выступлению (Рон Хофф "Я вижу Вас голыми"):

«Даже если свет в зале погас, слайд-проектор взорвался, и даже самые смешные ваши истории не вызывают у публики ни малейшей улыбки, – смело пробивайтесь вперед. Не теряйтесь. Не сдавайтесь. Не ослабляйте напора. Тех, кто останется в живых, нередко ждет овация».

Техники публичного выступления:

Установление контакта с аудиторией:

- Выдержать паузу.
- Обвести аудиторию взглядом.
- Улыбнуться.
- Комплимент аудитории.
- Шутка.

Начало выступления (вступление):

- Задать проблемный или оригинальный вопрос по теме выступления.
- Начать с интересной цитаты по теме выступления.
- Начать с конкретного примера из жизни.
- Начать с образного сравнения предмета выступления с конкретным явлением, вещью.
- Начать с истории, случая и др.



Привлечение и удержание внимания слушателей:

- Рассказать необычные факты.
- Рассказать то, что непосредственно касается всех слушателей.
- Рассказывая, быть конкретным и определенным.
- Использовать образные сравнения, контрасты.
- Использовать наглядный материал (схемы, таблицы, диаграммы, фотографии, модели и т.п.).
- Менять темп речи и интонацию.
- Двигаться во время выступления.
- Задавать адресные вопросы.
- Использовать юмор.



Активизация слушателей, снятие напряжения:

- Заботливое уточнение у присутствующих об условиях: насколько им хорошо слышно; достаточно ли света; хорошо ли видно изображение проектором презентации; не отсвечивает ли доска и т. п.
- Вовлечение присутствующих в совместное изменение этих условий (просьба помочь раздать материалы, передвинуть экран, найти выключатель и включить свет и т. п.). При этом необходимо высказывать именно просьбу помочь. **Например: «Пожалуйста, помогите мне раздать материалы».**
- Обращение к экспертному мнению специалистов в зале или высказывание различных просьб.
например: «Поднимите руки те, кто...».
- Искать сходство с аудиторией.

Завершение выступления:

- ✓ Кратко изложить основные мысли, которые были затронуты в речи (резюмировать).
- ✓ Прочитировать что-либо по теме доклада.
- ✓ Создать кульминацию, оставив слушателей в размышлениях над поставленной проблемой.
- ✓ Поблагодарить за внимание.



Ответы на вопросы:

- ❖ Поблагодарить за вопрос.
- ❖ Не торопитесь, отвечая на вопрос, сделайте паузу.
- ❖ Сложный вопрос разделяйте на составляющие части.
- ❖ В случае затруднения с ответом просите повторить вопрос, либо уточнить его смысловые аспекты. Можно сообщить оппоненту, что его вопрос вы поняли так-то.
- ❖ Если вам задают вопрос открытого типа, уточните, какая конкретно информация интересует партнера.
- ❖ В случае непредвиденного вопроса можно просить время на поиск ответа.
- ❖ Не следует перебивать или останавливать спрашивающего. Если вы обнаружили, что вас неправильно поняли, тогда исправляйте ситуацию и переформулируйте свою мысль.
- ❖ Если у вас нет ответа, не бойтесь это признать.
- ❖ Попробуйте вначале определить подоплеку вопроса, выявить лежащее в его основе намерение.
- ❖ После ответа иногда полезно уточнить у спрашивающего: «Я ответил на ваш вопрос?».

Саморегуляция (настрой на выступление, регуляция состояния в ходе выступления), «стартовая лихорадка»

Основательная подготовка

Репетиция выступления

Попросить пару хороших друзей сесть впереди в зале.

Перед началом речи снять напряжение. Успокаивающе действуют двадцать глубоких вдохов незадолго перед началом выступления.

Непосредственно перед началом речи говорить подчеркнуто медленно и спокойно.

Во время выступления

Повторите другими словами только что сказанное.

Если запутались, то предложение спокойно обрывают посередине и говорят, например: «Я хочу высказаться иначе — надеюсь, лучше...»

Вы переходите к новому разделу. Пропущенный отрезок Вы можете привести позже, со словами: «Впрочем, мне нужно сказать кое-что еще...» или «Здесь мне хотелось бы еще добавить...»

СПАСИБО!

