

Самопрезентация

Доцент кафедры русского языка и литературы ИМОЯК,
доцент кафедры инженерной педагогики ИДНО
Владимирова Татьяна Леонидовна

Определение

Самопрезентация – это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию с целью влияния на нее.

Самопрезентация – это вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций.

Виды самопрезентации

1. **«Природная самопрезентация»** свойственна всем людям, приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек начинает формировать свой образ. Все это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований. Это природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания. *Недостаток:* человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации, т. е. индивидум не выбирает, положительной ли будет его природная самопрезентация или же она будет носить негативный характер (бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя).
2. **«Искусственная самопрезентация»**, главная цель которой – завоевание лояльности со стороны группы людей, значимой для «презентуемого». Иными словами, чтобы завоевать расположение важных для нас людей (и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас), мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с «потенциальной аудиторией».

Внешность оратора

1. Одежда – своеобразная **визитная карточка** оратора.
2. **Психология одежды** рассматривает оформление внешности как многомерную информацию о личности. 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.
3. Одежда при общении с людьми выполняет **три функции**: презентационную, регуляторную, информационную.
4. В одежде наиболее информативно:
 - * **Цена**. Восприятие цены складывается из трех факторов – качество одежды, дефицитность, модность.
 - * **Силуэт**. Чем больше силуэт одежды оратора приближен по форме к вытянутому прямоугольнику, тем выше его статус в глазах воспринимающих. Такому силуэту соответствует одежда делового стиля.
 - * **Цвет**. В российской традиции ахроматические цвета (черный, белый, серый) поднимают статус. Подходят также «цвета экологии» – цвет земли, песка, глины, воды, неярких цветков растений и др.

Деловой этикет оратора

Деловой этикет – инструмент самопрезентации, построения отношений с аудиторией. **Хорошие деловые манеры** оратора проявляются в следующем:

- Обращение со временем: начинать и заканчивать выступление необходимо вовремя.
- Четкое определение темы, плана и регламента выступления в начале, а также четкое соблюдение регламента.
- Специально отведенное время для ответов на вопросы.
- Умение отвечать на вопросы, реагировать на замечания, несогласия слушателей – показатель мастерства и общей культуры оратора.
- Compliments аудитории – часть этикетной культуры. Например, в начале выступления можно сказать: «Я рад, что мне представилась возможность выступить перед такими специалистами, как вы», «Выступать перед вами – большая честь для меня» и т. п.
- Речь оратора: стилистика речи, подбор выражений, выбор примеров и прочего зависят от особенностей аудитории. С разными целевыми группами необходимо говорить «на разных языках» (каждая из них требует адаптации речи к своей специфике, например, аудитория, состоящая из топ-менеджеров, студентов, пенсионеров). Однако в любой аудитории одобряется **правильный литературный язык**. **Грамотная речь** свидетельствует об уровне образованности и общей культуры оратора и буквально выдает происхождение оратора и историю его жизни.

Специфика речи оратора

- Продумывайте свою речь, избавьтесь от жаргонизмов, слов-паразитов и сленга, от профессиональных терминов.
- Постарайтесь убрать из своей речи отрицательные слова и высказывания. Ваш образ должен содержать только позитив. Например, рассказ девушки о себе: «Я не очень хорошо знаю английский, его плохо давали в школе и в университете, потом я пошла на курсы, но так их и не закончила». Даже горькую правду надо уметь подать. Представьте такой ответ девушки: «Я знаю английский язык на уровне pre-intermediate, я изучала его в школе и университете, потом год ходила на курсы». Информация не изменилась, зато изменилось наше восприятие, теперь мы оцениваем ее знания значительно выше, хотя она и не погрешила против истины.
- Но иногда без «не» все же не обойтись. Положительный образ создается тогда, когда людям комфортно с Вами общаться. Постарайтесь ввести в свою речь «Я-высказывания». Вместо «Вы меня не правильно поняли» лучше сказать «Я, наверное, не совсем точно объяснил Вам суть дела». Первое высказывание может восприниматься собеседником как выпад в его сторону, в ответ на который Вы увидите отрицательную реакцию. В результате можно потерять возможность разъяснить нужный аспект дела, ведь никто не любит признавать свои ошибки. Употребив «Я-высказывание», Вы получите внимательного и расположенного к Вам слушателя.

Невербальная коммуникация

- Важнейшим аспектом самопрезентации является неречевая коммуникация, т. е. все то, что мы говорим без слов.
- Самым главным здесь является избегание закрытых поз, т. е. скрещенных рук и ног. Сложность состоит в том, что контролировать надо не только себя, но и собеседника, поскольку поза не только говорит о том, как человек воспринимает Ваши слова, но и влияет на его восприятие.
- Если Вы видите, что Ваш собеседник «закрылся» (к примеру, скрестил руки на груди), необходимо незаметно помочь ему сменить позу: вручить ему что-то, пожать ему руку или применить метод, известный в НЛП (нейролингвистическое программирование), как «ведение» собеседника. Метод «ведения» заключается в том, что сначала Вы «отзеркаливаете» позу оппонента, подстраиваетесь под его дыхание и манеру речи. Затем медленно меняете позу на открытую, собеседник должен неосознанно повторить Ваши действия, если этого не произошло, повторите эти действия еще раз.

Алгоритм самопрезентации

1. Анализ потенциальной аудитории, на которую направлен процесс самопрезентации.
2. Выстраивание, основываясь на первом этапе, стратегии вербального и невербального проявления собственной личности в соответствии с местом самопрезентации и временным промежутком ее реализации.
3. Контроль и корректировка своих действий в соответствии с ситуацией.
4. Реализация «природной самопрезентации» вне контекста «искусственной». Помните, что Вы и есть ваше лицо, «бренд», «имидж», «фирменный стиль» и все понятия, с этим связанные. И в Ваших руках возможность корректировать, изменять Вас же самих, если, конечно, Вы видите смысл в «искусственной самопрезентации».

Самопрезентация на собеседовании

- **Собеседование** – это наилучший способ продемонстрировать работодателю свои лучшие качества. Собеседование – более гибкая форма проверки работника, чем, например, анкетирование или тестирование. Необходимо использовать эту гибкость с пользой для себя.
- Один из лучших способов снизить волнение – хорошо подготовиться к собеседованию. Узнайте о компании, в которую собираетесь устраиваться. Проведите пару тренировочных занятий с друзьями. Пусть они сыграют роль злобных и хищных работодателей.
- Очень многие кандидаты забывают старую истину, что лучший экспромт – это заранее подготовленный экспромт. Список вопросов, наиболее часто задаваемых на собеседовании, не так велик. Совсем не трудно заранее подготовить ответы на них, чтобы во время интервью чувствовать себя спокойно и уверенно.

Вопросы на собеседовании

- Расскажите немного о себе. Как Вы могли бы описать самого себя?
- Расскажите о Вашем последнем месте работы / о бывшем начальнике.
- Причина увольнения с предыдущего места работы.
- Что Вы знаете о нашей компании? Что Вас привлекает в нашей компании?
- Почему Вы хотите работать именно у нас?
- Какое отношение Ваше образование или трудовой опыт имеют к данной работе? Чем Вы сможете быть полезны нашей фирме?
- Каковы Ваши сильные стороны? Ваши главные недостатки?
- Какого типа работу Вы больше всего любите (не любите) выполнять?
- Что Вам нравилось больше всего, а что меньше всего на Вашей прежней работе? Какова была Ваша самая серьезная ошибка на прежней работе?
- Каковы Ваши интересы вне работы?
- Каковы Ваши цели в жизни? Как Вы планируете их достичь?
- Что бы Вы хотели изменить в своем прошлом?
- На какую зарплату Вы рассчитываете?
- Что Вы будете делать, если... (далее обычно следует описание какой-либо критической ситуации из Вашей деятельности)?
- Иногда Вы можете столкнуться с неожиданными и внешне безобидными вопросами, например: «Что Вы делали вчера вечером?». Таким образом, возможно, хотят узнать Ваш стиль жизни и как Вы проводите свое время.

Вопросы, которые Вы можете задать работодателю

- Как будет примерно выглядеть мой рабочий день?
- Кому я непосредственно буду подчиняться? Могу ли я с ним встретиться?
- Будет ли кто-то в подчинении у меня? Можно ли мне с ними встретиться?
- Почему это место оставил прежний работник?
- Насколько важна эта работа для фирмы?
- В чем заключается главная проблема этой работы?
- Какие имеются возможности для служебного и профессионального роста?

Язык тела

При подготовке к интервью психолог Элери Сэмпсон советует проанализировать особенности своего поведения:

- Как Вы используете свою улыбку?
- Стоите (или сидите) ли Вы прямо?
- Есть ли у Вас зрительный контакт с собеседником?
- Не выглядите ли Вы нервным?
- Как Вы используете свои руки?
- Как Вы входите в комнату?
- Является ли Ваше рукопожатие сильным и деловым?
- Стоите ли Вы слишком близко или слишком далеко к людям, когда говорите с ними?
- Дотрагиваетесь ли Вы к человеку, когда говорите с ним?

Положительные сигналы

- Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.
- Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.
- Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.
- Когда Вы слушаете, у Вас «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.
- Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.
- Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

Отрицательные сигналы

- Ерзаете на стуле.
- Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.
- Чертите бессмысленные линии.
- Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.
- Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).
- Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.
- Сидите с безучастным видом, ворчите или скептически ухмыляетесь.

Условия хорошей самопрезентации

1. 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.

2. 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.

Совет

«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 орация».

Рон Хофф «Я вижу Вас голыми»

Рекомендуемая литература

1. **Бодалёв А.А.** Психология общения. М., Воронеж, 1996. 256 с.
2. **Хофф Р.** Я вижу Вас голыми: Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. М. : Класс, 1996. 224 с.
3. **Шейнов В.П.** Психология и этика делового контакта. Минск : Амалфея, 1997. 384 с.

Спасибо за внимание!