Тема: Приемы расположения к себе. Самопрезентация

Самопрезентация – это умение человека подать себя с лучшей стороны, произвести благоприятное впечатление на окружающих и сохранять его.

Самопрезентация – это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах вашего окружения.

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

Самопрезентация - это умение эффектно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но привлекателен для окружающих. Большинство людей осознанно или неосознанно стремятся влиять на процесс формирования впечатления о себе.

Самопрезентация

- это представление или открытие себя другим людям. Мы представляем себя, когда появляемся в новой компании, поступаем в институт, устраиваемся на работу.
- Цель презентации — создать у людей благоприятное впечатление о себе. Психологи считают, что впечатление о человеке складывается в первую минуту общения с ним. И почти всегда оказывается верным. Испортить хорошее впечатление легко: для этого надо регулярно опаздывать на важные встречи, нарушать договоренности, безвкусно одеваться, говорить невпопад и т.д. Исправить плохое впечатление намного сложнее.

ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ

- 1) начните разговор с того, что интересно собеседнику;
- 2) чаще произносите имя человека;
- 3) улыбайтесь, но улыбка должна быть уместной и не чрезмерной;
- 4) смотрите в глаза собеседнику, но не более 10 с, так как большее время приводит к ощущению дискомфорта;

ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ

- 5) не используйте следующие позы: скрещенные руки и ноги, руки, заложенные за голову, упертые в бока, не разваливайтесь на стуле или кресле. Зеркально отображайте позу собеседника, если она доброжелательная или нейтральная. Если человек скрещивает руки, то старайтесь держать свои руки не напряженными, если сидите – то открытыми ладонями вверх. Если партнер держит руки в карманах или крепко сжимает кулаки, дайте ему в руки что-нибудь, иллюстрирующее ваши слова. Это его отвлечет и поможет снять напряжение. Не приближайтесь к собеседнику ближе, чем на 1, 2 – 1, 5 м;
- 6) не бойтесь пауз – они крайне важны в разговоре;

ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ СОБЕСЕДНИКА

Прием «имя собственное» – основан на произнесении вслух имени (или имени-отчества) собеседника.

Прием «терпеливый слушатель» – заключается в умении терпеливо и внимательно выслушать собеседника, не перебивая его, давая возможность сказать ему все, что он хотел

Прием «зеркало отношения» – основные инструменты этого приема - улыбка и комплементы. При этом, комплимент отличается от лести тем, что содержит небольшое преувеличение

Прием «личная жизнь» – если с человеком повести разговор в русле его личного интереса, то это будет способствовать росту его вербальной активности, сопровождаемой положительными эмоциями

Основные принципы самопрезентации

- **ПОЗИТИВНОСТЬ** – ни в одной рекламе не говорится о недостатках товара, только хорошее, только плюсы. Поэтому о себе надо говорить в положительном ключе, себя хвалить, назвать свои сильные стороны, достоинства, преимущества причём в утвердительной форме.
- **ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ** – необходимо найти в себе какие-то особенности, преимущества, которые выгодно отличают Вас от конкурентов, иначе не будет оснований для предпочтения.

Функции самопрезентации

1. Создание определенного впечатления у окружающих.
2. Нивелирование диссонанса, возникающего у человека из-за рассогласования чужих и собственных оценок себя.
3. Стимуляция общения на этапе установления контакта.
4. Самовыражение, создание имиджа.

Стратегии самопрезентации (И.Джонс, И.Питтман)

1. Стремление понравиться (власть обаяния).
2. Самореклама или самопродвижение человеком своей компетентности (власть эксперта).
3. Запугивание (власть силы).
4. Пояснение примером (власть наставника).
5. Мольба (власть сострадания).

Правила при собеседовании

- Ваш внешний вид должен быть соответствующим - **лучше одеться не броско.**

Чаще всего мужчинам - костюм, женщинам- деловой стиль в одежде. Лучше всего одеться так, чтобы чувствовать себя комфортно и удобно.

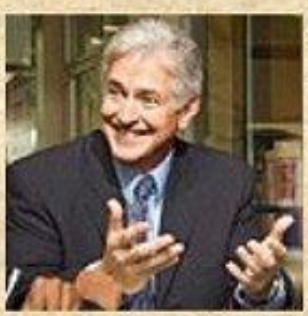
Кинесика – это наука, изучающая знаковое беззвучное невербальное общение людей (жесты, мимика, взгляд)

Неискренность

Уверенность в себе

Принятие решения

Закрытая поза



Открытая поза

Ошибки самопрезентации (И.Гоффман)

- ***Самопрезентация складывается из трех составляющих:***
  - тот, кто самопрезентуется (осознание целей самопрезентации, адекватность самооценки, уверенность);
  - тот, кому самопрезентуются (его настрой, настроение);
  - то, что самопрезентуется.
- ***Ошибки самопрезентации:***
  - потеря мышечного контроля над своим телом (кашель, чихание и т.д.).
  - демонстрация неискренности, «переигрывание»;
  - неправильное развитие всего процесса самопрезентация (неадекватность ситуации).

Уверенность в себе –часть успеха

- Перестаньте критиковать себя
- Перестаньте жаловаться
- Займитесь своей физической формой
- Обретите независимость
- Смотрите на мир позитивно

Вопросы для самоконтроля: