

# 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



Человек никогда не бывает так  
близок к совершенству...  
... как во время собеседования при приеме на  
работу

YAHOOE.U.RU

- 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



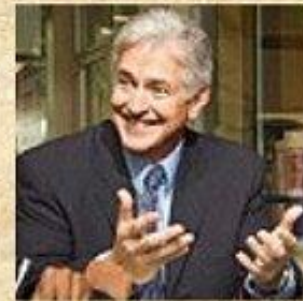
Уверенность в себе



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 самопрезентации (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:



## Эффективная самопрезентация

1

Что такое самопрезентация?

2

Когда мы используем самопрезентацию?

3

Зачем мне нужны навыки самопрезентации?

