# Приемы расположения к себе. Самопрезентация

- Самопрезентация вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций.
- Самопрезентация это умение эффективно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но и привлекателен для окружающих.

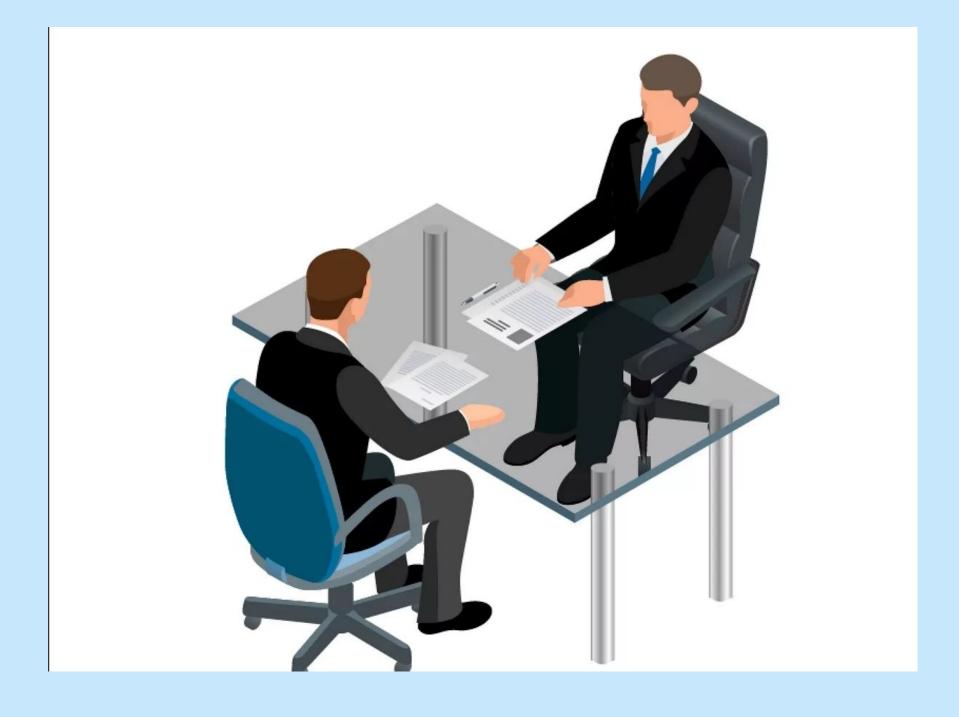
## В чем заключаются секреты успеха?

• Очень важным в самопрезентации считается язык тела. Очень много информации о человеке можно почерпнуть исходя из невербальных сигналов: мимики, жестов, телодвижений. То, как вы открываете дверь, держите осанку, садитесь на стул, скажет окружающим о вас









#### **Улыбайтесь**

• Когда вы улыбаетесь, вы излучаете тепло и тем самым располагаете к себе. Даже во время телефонного разговора, ваша улыбка смягчает ваш голос, придавая ему особый тембр и обаяние.

• Очень важно, чтобы ваша улыбка была открытой и располагающей. Леденящий душу оскал или рот клоуна - это не то, что вам нужно.

Пc pa





### Рукопожатие

• Это важная часть первого контакта. Оно должно быть уместным. Не протягивайте руку первым, особенно если интервьюер женщина или мужчина старше вас по возрасту. Но будьте готовы ответить на рукопожатие. Протянутую вам руку следует пожать, но не настолько сильно, чтобы у человека на лице отразилась гримаса боли.



Не забудьте о таких важных деталях, как **одежда, аксессуары, прическа**.

Собираясь куда-либо, нужно очень точно оценить ту обстановку, которая вас ожидает, и предугадать впечатление, которое вы можете произвести.





Для благоприятной оценки окружающих важно научиться соблюдать правильную дистанцию в общении. Различают:

- Интимную зону (до 45 см), в которую разрешается проникать только лицам, находящимся в тесном эмоциональном контакте с человеком.
- Личная зона (от 45 до 120 см) используется при обыденном общении со знакомыми людьми. Это дистанция приемов и официальных вечеринок.
- Социальная зона (от 120 до 400 см) расстояние, на котором лучше всего общаться на официальных встречах с посторонними людьми.
- Зона публичная (более 4 м) удобна при общении с большими группами людей; и выступающему, и слушателям комфортнее воспринимать друг друга с этой дистанции.

• Темп и манера речи, громкость голоса, интонация и четкость произношения - это то, на основании чего мнение о вас сложится в первые минуты разговора. Говорить лучше весомо и уверенно - как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его невнятным высказываниям. Например, «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по





## Метод Д-А-С-Ч-О

(Дух–Адекватность– Стрессоустойчивость–Чувство такта–Обратный эффект)

1. Хотите произвести приятное впечатление – постарайтесь перед самопрезентацией привести себя в доброе расположение духа.

- 2. Успешная самопрезентация подразумевает адекватность той социальной роли, которую вы играете в данный момент.
- 3. Поскольку самопрезентация зачастую происходит в новых, неожиданных условиях, в ситуации неопределенности, следует выработать у себя такие качества, как стрессоустойчивость и фрустрационная толерантность (способность

и готовность спокойно реагировать на

4. Ничто так не располагает к открытости, как чувство такта, умение проявить сочувствие и сопереживание собеседнику, понимание его психоэмоционального состояния. Не помешают и хорошие манеры, опрятная внешность и демонстрация открытости в невербальном поведении (мимика, поза, жесты).

5. Применяя на практике советы зарубежных специалистов, следует помнить о том, что даже самые эффективные правила самопрезентации, изобретенные на почве западной культуры (например, американской), могут произвести обратный эффект в славянском или мусульманском социуме.