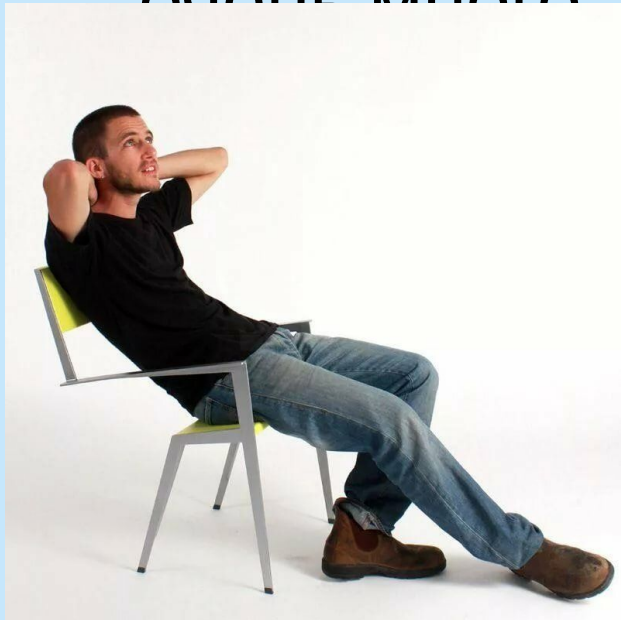


Приемы расположения к себе. Самопрезентация

- **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 очень много.

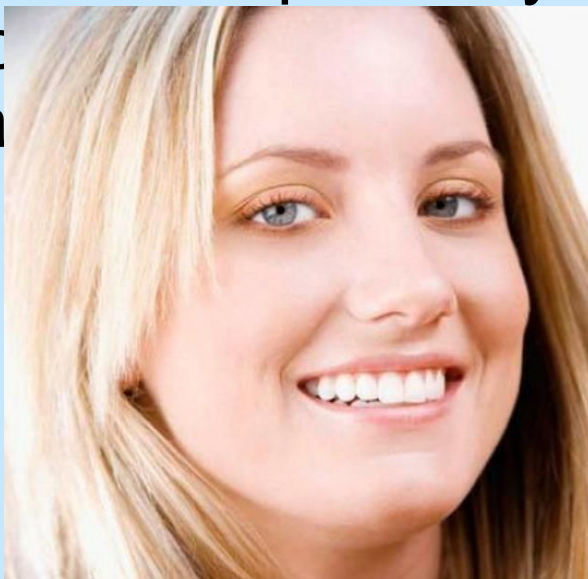




Улыбайтесь

- 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.

По
ра



лучше
улыбки.



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 всему»



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.