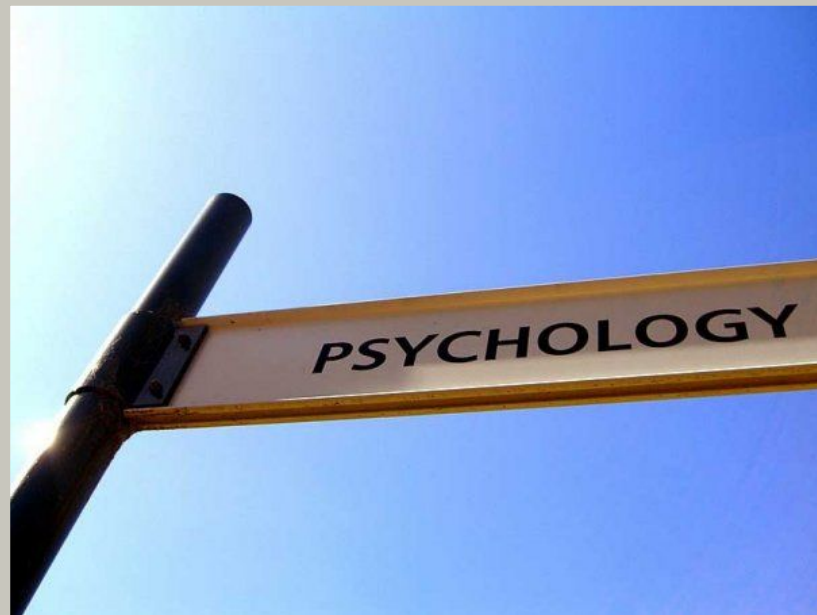


# Психология самопрезентации



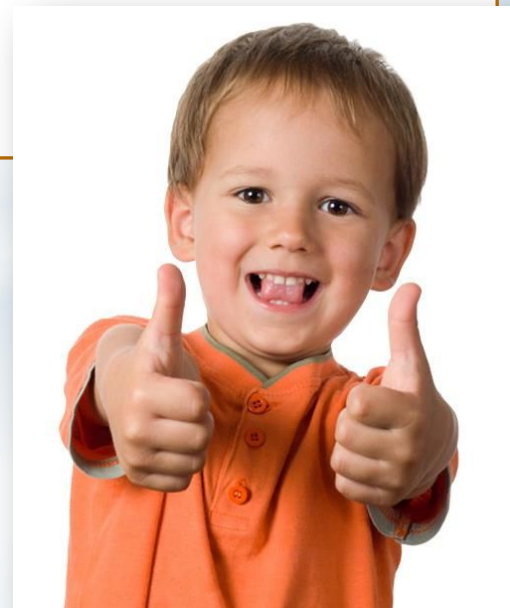
«Искусство нравиться есть тайна,  
которая, даруемая ли природой  
или похищаемая упорным усилием,  
в обоих случаях достойна уважения  
и зависти;  
в последней дани  
ей немногие и отказывают»

П.А. Вяземский

«Самопрезентация - это умение эффективно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но привлекателен для окружающих».



«Природная самопрезентация» свойственна всем людям, приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек начинает формировать свой образ. И всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований. Это природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания.



Главная цель «Искусственной самопрезентации» - завоевание лояльности со стороны группы людей, значимой для «презентуемого». Иными словами, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с «потенциальной аудиторией».



## Установки самопрезентации

- 1) убеждение индивида, которое может быть обоснованным или не обоснованным - образует **познавательный уровень самопрезентации.**
- 2) эмоциональное отношение к этому убеждению образует **эмоционально-оценочный уровень самопрезентации.**
- 3) соответствующая реакция, которая выражается в поступках, образует **поведенческий уровень самопрезентации.**

- \* 1) **Образ Я** - представление индивида о самом себе;
- \* 2) **Самооценка** - аффективная оценка этого представления, которая может обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа Я могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением;
- \* 3) **Потенциальная поведенческая реакция**, то есть те конкретные действия, которые могут быть вызваны образом Я и самооценкой.

# Сигналы, которые мы подаём при взаимодействии с другими людьми

## 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.



\* - Я становлюсь тростинкой на ветру, когда.....

\* - Я – стакан.....

\* - Я не могу долго смотреть, как.....

\* - Я могу быть бабочкой.....

\* - Я особенно ненавижу, когда.....

\* - Я становлюсь особенно красивой(ым), когда.....

\* - Я бываю счастлив(а).....

\* - Я словно тигри(ца), если.....

\* - Я б

"Лесенка" самооценка

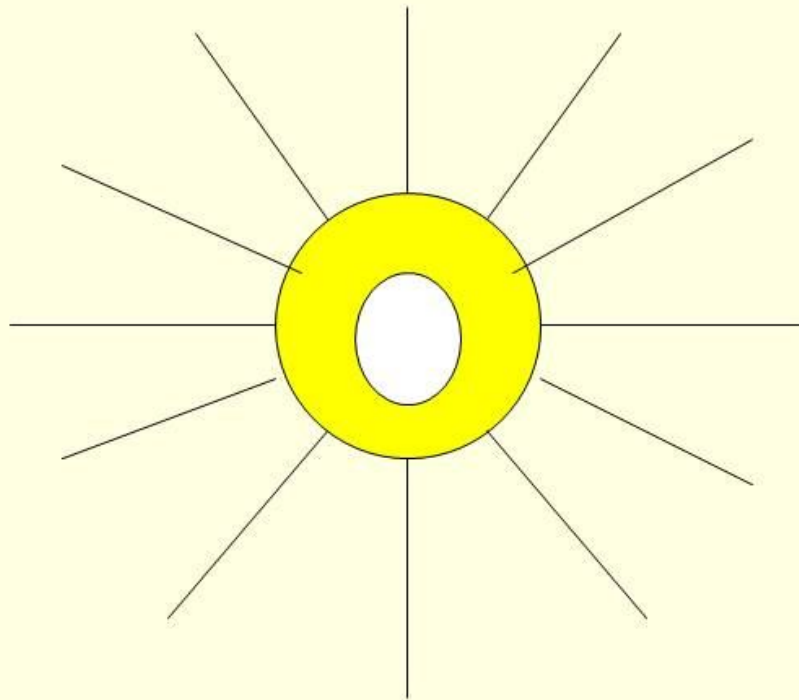


**«Моя спутница - удача!  
Все дела мне по плечу!  
Всё легко, а это значит,  
Что хочу - то получу!»»**



# «Мой портрет в лучах солнца»

---



## Стратегии самопрезентации «5 властей»

- \* Стараться понравиться - такая стратегия обязывает окружающих быть любезными, доброжелательными к субъекту, таким образом, достигается **власть обаяния**.
- \* Самореклама или самопродвижение человеком своей компетентности даёт **власть эксперта**.
- \* Запугивание - демонстрация силы обязывает окружающих подчиниться, таким образом, достигается **власть страха**.
- \* Пояснение примером - демонстрация духовного превосходства, достигается **власть наставника**.
- \* Мольба - демонстрация слабости, даёт **власть сострадания**.

## Что нужно ещё помнить о самопрезентации личности?

- \* 1. Лучше раз и навсегда забыть о грубых методах манипуляции. Люди все равно разберутся, что к чему. Постоянно манипулировать очень трудно или практически невозможно.
- \* 2. Ваша самопрезентация не должна приукрашивать вашу личность - всего лишь подавать в нужном свете.
- \* 3. Вы должны презентовать именно свои личностные, глубокие качества.

Почему? Потому что вас все равно будут оценивать именно по ним. Не по степени прокачки навыков общения, а по тому, добры ли вы или наоборот, настойчивы или безвольны, живете в гармонии с собой или нет. Неплохо, если у окружающих сложится сразу верное представление о вашей личности - чтобы потом не было недопониманий и разочарований в вас.

- \* 4. Презентовать свои личностные качества необходимо искренне, но через призму особенностей вашего собеседника (собеседников). Ваша задача - найти "точки пересечения" между вашими личностями и ненавязчиво их подчеркнуть.

Личность может восприниматься очень по-разному в зависимости от того, кем она воспринимается. Доброго человека одни будут считать добрым и хорошим, другие сочтут, что его доброжелательность - это подхалимство. Поэтому в самопрезентации акцентируйте внимание на тех качествах собеседника (аудитории), которые сходны с вашими и помогут собеседнику лучше вас понять. Такие "точки пересечения" можно обозначать в общении как совсем прямыми и нехитрыми способами (о, я обожаю порядок! - указывая на прибранный рабочий стол коллеги), так и более изящными и ненавязчивыми, которые должна вам подсказать интуиция в ходе разговора.

- \* 5. Будьте максимально открыты, чтобы те, для кого вы проводите самопрезентацию своей личности, чувствовали ваше настроение и могли оценить вашу искренность. Это действительно важно! Доверие - едва ли не основа любой самопрезентации личности.

# Условия успешной самопрезентации

\*1. Провал в подготовке - подготовка к провалу.

Важно готовить не только тексты своих выступлений перед аудиторией, но и уделять 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 и всегда презентовать себя только с наилучшей стороны.

«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.





**Спасибо за внимание!**