

«УСПЕШНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ»

*У Вас никогда не будет возможности
второй раз произвести
первое впечатление!*

Умение правильно подать себя - это уникальная способность, которая делает человека успешной и интересной личностью и позволяет добиваться большего, как в построении карьеры, так и в личной жизни.

Как создать свой собственный неповторимый имидж и произвести благоприятное впечатление на собеседника? Необходимо научиться акцентировать внимание на достоинствах и маскировать недостатки.

Самопрезентация – это акт самовыражения, направленный на создание благоприятного впечатления или впечатления, соответствующего чьим-то идеалам.

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** – при покупке товара покупатель осуществляет свой выбор на основании каких-то отличительных признаков (цена, упаковка, свойства, функциональность и т.д.). Необходимо найти в себе какие-то особенности, преимущества, которые выгодно отличают Вас от конкурентов, иначе не будет оснований для предпочтения.
- **КРАТКОСТЬ** – известно, что интерес и внимание удерживаются ограниченное количество времени. Поэтому: устное представление оптимально в объёме 2-4 минут, письменная информация должна уместиться на одной странице формата А4, деловой телефонный разговор в ситуации поиска работы может длиться 3-5 минут.
- **КОНКРЕТНОСТЬ** – говорить или писать о себе надо по существу дела, избегать неточностей, многозначительных фраз, не отвлекаться на посторонние темы, не злоупотреблять чрезмерными подробностями или комментированием.
- **ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ** – помните о целевом назначении Вашего представления. Необходимо из всей Вашей профессиональной биографии выбрать только те сведения, которые имеют прямое или косвенное

отношение к искомой работе – соответствующее образование, опыт работы, умения, увлечения, личностные характеристики.

- **АКТИВНОСТЬ** – это использование энергичных глаголов, указывающих на Вашу активность (знаю, умею, могу, владею, сделал, получил, участвовал и т.д.). Кроме того, принцип активности означает активное использование разных форм самопрезентации: очной, заочной, устной, письменной и т.д. Чем активнее проводится рекламная акция, тем больше шансов найти своего покупателя.

- **ЧЕСТНОСТЬ** – не включайте в самопредставление ложную или противоречивую информацию. Для отбора кандидатов на рабочее место работодатель использует разные способы и приёмы - анкетирование, тестирование, собеседование, испытательный срок – ложь обязательно проявится. А если работодатель обнаружит какое-то несоответствие, то у него будут все основания усомниться во всём остальном.

Имеет место и неосознанное самопредъявление. Допустим, два человека собираются на встречу с начальством. Один надевает деловой костюм (надо выглядеть солидно), а другой – джинсы и свитер (одеваюсь так, как хочу, как удобно). При этом «подают» себя оба: первый – официальность, уважение, другой – независимость, самостоятельность.

Самая популярная стратегия самопрезентации – **стратегия привлекательности**. Ее цель – понравиться, показать свое хорошее отношение к партнеру по общению.

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ОБРАЗА

- **Выражение симпатии собеседнику**

Деликатный комплимент (не лесть!), похвала, поддержка, предложение помощи, просьба дать совет – вот способы выразить симпатию к другому человеку. Универсальный сигнал, свидетельствующий о принятии партнера, о вашей доброжелательности – это улыбка. Кроме того, это невербальные знаки внимания (кивки головой в знак согласия, взгляд на собеседника).

- **Поиски или создание элементов сходства**

Люди неосознанно симпатизируют тем, кто похож на них самих или на любимых, близких им людей. Сходство может быть во внешнем облике, манере поведения, в приверженности определенному стилю одежды, наличии общих интересов. Беспроигрышный способ завоевать расположение собеседника – выразить согласие с его мыслями, скорректировать свое мнение по какому-то вопросу.

• **Работа над своей внешней привлекательностью**

Привлекательные люди больше нравятся окружающим. Человек с привлекательной внешностью уверен в себе, у него развито чувство самоуважения. Эти факторы тоже оказываются важными в общении, позволяют добиваться внимания и расположения окружающих.

• **Демонстрация собственной скромности**

Хвастовство никогда не приветствуется, а скромность для большинства является добродетелью. Люди, которые не превозносят свои успехи, вызывают больше доверия и симпатии, чем те, кто ими хвалится. Но здесь нельзя впасть в другую крайность. Риск заключается в том, что не знающие вас люди могут увидеть не вашу скромность, а отсутствие у вас способностей, уверенности в себе. Поэтому в этом плане надо быть осторожным.

Самоподача «мне всегда везет» является более притягательной для окружающих.

ИНСТРУМЕНТЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ:

1. Ваш внешний вид – это визитная карточка

Помните, что первое впечатление зависит от того, как вы выглядите. Встречают, как известно, по одежке, по внешнему виду.

Одежда, обувь, аксессуары, макияж должны соответствовать месту и времени: декольтированное платье не заменяет деловой костюм, а джинсы неуместны на торжественном мероприятии.

Если вы хотите, например, продемонстрировать свою состоятельность, то одежда, обувь, аксессуары должны быть недешевыми и стильными.

Если желаете акцентировать свою независимость, пренебрежение условностями – можно явиться в офис в шортах и шлепанцах. Но подумайте перед этим о том, что такая манера одеваться может быть воспринята окружающими как пренебрежение не нормами, а ими самими.

Поэтому создавая свой образ, вы должны учитывать не только свой вкус, но и то, как вы будете восприняты партнерами по общению.

2. Язык тела – невербальное средство общения

Это то, что мы «говорим» без слов: позы, жесты, мимика, которые мало кто может контролировать. Можно говорить человеку комплименты, но «кислое» выражение лица выдаст вашу неискренность.

Точно так же будет воспринята ваша фраза «Мне это очень интересно», если вы щелкаете авторучкой, постукиваете ногой, машинально что-то рисуете на бумаге. Эти действия свидетельствуют о том, что собеседнику скучно.

Если человек покашливает, позвякивает ключами, ерзает на стуле – он нервничает. Так называемая закрытая позу (нога на ногу, руки скрещены на груди) говорит о том, что человек защищается, не принимает вашу информацию.

3. Речь

Громкость голоса, темп, манера речи, интонация – это то, что бросается в глаза в первые минуты разговора.

Если хотите, чтобы вас услышали – не тараторьте. В моменты, когда надо быть более убедительным, ускорьте темп речи.

Нерешительного человека можно узнать по его невнятным, неуверенным высказываниям. Понижают впечатление также фразы вроде «я не умею красиво говорить», «я - человек новый».

4. Благоприятный эмоциональный настрой, доброе расположение духа, чувство такта, сопереживание – необходимые составляющие успешного общения.

Эффект эмоционального заражения – один из самых мощных инструментов общения. Ты серьезен – к тебе относятся серьезно; ты искренне улыбаешься – вызываешь ответную реакцию; ты юлишь, взволнован – возникают сомнения в твоей искренности и личностных качествах.

5. Искренность

Можно выдумать себе имидж, но очень трудно ему соответствовать. Вы же не актер на театральной сцене. Поэтому оставайтесь самим собой.

Стройте самопредставление на правдивых фактах. Только научитесь правильно расставлять акценты: на что-то обратить большее внимание, преподнести эмоционально, про что-то не сказать вообще, подать события в нужной для конкретного случая последовательности.

Эти знания помогут вам лучше понимать окружающих, повысить свою личную эффективность, быть более успешным в своей профессии, если вы работаете с людьми. Совершенствуйтесь, и результаты изменений в образе вас порадуют.

Социально Психологическая Служба колледжа

