

Самопрезентация как средство формирования образа «Я»

L/O/G/O

*Наталья Владимировна Колпакова,
педагог-психолог высшей категории,
методист*

**«Термин «самопрезентация»,
используется как синоним управления
впечатлением для обозначения
многочисленных стратегий и техник,
применяемых индивидом при создании
и контроле своего внешнего имиджа и
впечатления о себе, которые он
демонстрирует окружающим...»**

Е.В. Михайлова

Самопрезентация

- это вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций.

Самопрезентация, самоподача, самопредъявление

- все эти слова означают, что оратор предъявляет себя аудитории.


Самопрезентация в публичном выступлении — это умение направить восприятие аудитории по определенному пути, выгодному оратору.

Связь формы и содержания

- То, что говорит оратор, его глубокие мысли — это содержание. То, как выглядит оратор, его манеры, стиль поведения — это форма.

Впечатление

- образ, отражение, след, воздействие, влияние, эффект.



**Исследования подтверждают, что в
75 % случаев первое впечатление
оказывается верным.**

**Никогда не будет второго шанса
произвести первое впечатление.**

Что фиксируется при формировании первого впечатления:

- Внешний облик.
- Оформление внешности.
- Экспрессия, внешняя выразительность.
- Выполняемые действия.
- Позитивные качества личности.

В чем заключается деловой этикет оратора?

- Четкое определение темы, плана и регламента выступления.
- Умение отвечать на вопросы, реагировать на замечания слушателей.
- Compliments аудитории — часть этикетной культуры. Например, «Я рад, что мне представилась возможность выступить перед такими специалистами, как вы», «Выступать перед вами — большая честь для меня»

Четыре компонента хорошего выступления

- П — повторение;
- У — утверждение;
- З — заражение эмоциями;
- О — обаяние личности оратора.

Подготовка к самопрезентации

- Подготовка внешнего вида (легкий макияж, прическа).
- Анализ ожиданий - реакции аудитории на вашу самопрезентацию.
- Соответствующий ситуации стиль одежды.
- Уверенная поза (удержание прямой спины).
- Настройка на диалог.
- Восприятие аудитории - проводите постоянную оценку ее состояния.
- Сосредоточение - контроль себя и контроль аудитории.
- Невербальные средства для выражения собственной уверенности: улыбка, контакт глаз, открытые жесты, модуляция голоса, ненапряженный тон, паузы.

- Чтобы завоевать положение, мало одного ума... надо еще держать себя с умом!

Оноре де Бальзак