

Самопрезентация как умение подать себя в общении



Самопрезентация - это умение эффектно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но привлекателен для окружающих. Большинство людей осознанно или неосознанно стремятся влиять на процесс формирования впечатления о себе.

Как улучшить навык самопрезентации?

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. Грамотный собеседник по вашей позе всегда сумеет определить, говорите вы правду или лукавите, мандражируете или ведете себя нагло, готовы к действию или вам все надоело.

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. Не обязательно облачаться в дорогие костюмы, но очень важно выглядеть опрятным. Например, обувь опрятна или стоптана? Аккуратность в одежде очень часто ассоциируется с опрятностью в делах.

Для благоприятной оценки окружающих важно научиться соблюдать правильную дистанцию в общении. Существует несколько пространственных

зон, правильно располагаясь в которых, можно «успокоить» собеседника, вызвать его положительную реакцию. 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. Важно контролировать темпоритм своей речи. Без излишней экспрессии. Восприятие быстрой и размеренной речи - различно. Если хотите, чтобы к вашим словам прислушивались, не торопитесь и не тараторьте. Однако, с другой стороны, быстрая речь воспринимается более убедительно, поэтому в особо важных моментах лучше ускорить ее темп. Говорить лучше весомо и уверенно - как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его невнятным высказываниям, избыточным эвфемизмами, смягчающими речь. Например, «достичь определенных успехов» вместо «стать лидером», «не очень рад» вместо «разозлился». Создают впечатление неуверенности и слова: «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем подобным образом, складывается мнение как о человеке слабом, непригодном для серьезной и ответственной работы. Понижают впечатление также самоуничижительные высказывания вроде «я не оратор», «я еще малоопытный специалист», «я - человек новый». Если хотите проверить, как вы умеете вербально преподносить себя, запишите собственную речь, а затем прослушайте запись. При необходимости подкорректируйте свою речь в сторону большей решительности и определенности.

Самое лучшее впечатление производит искренние слова и естественное поведение, но только при одном условии - если вы человек достаточно воспитанный. Если воспитанность - не самая ваша сильная черта, некоторое время лучше вести себя как принято, а не как вам хочется и привычно.

Помимо внешних признаков, нужно обязательно работать над содержательной частью своего мироощущения. Даже если вы выработаете стиль и будете соблюдать все условия эффективной самопрезентации, при этом мало понимая, что же вам, собственно, нужно от других, и не умея это ясно выразить - успеха добиться вам вряд ли удастся. Содержательной частью вашего мироощущения может быть, например, способность брать на

себя ответственность за свои действия, привычка ставить себе задачи и выполнять их, ориентированность на результат.