

**МУНИЦИПАЛЬНОЕ КАЗЁННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЦЕНТР ТЕХНИЧЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ»**

**Психологическая основа эффективной профессиональной
самопрезентации**

Автор: Буданова Наталия
Игоревна, психолог, педагог
дополнительного образования
МКУДО "Центр технического
творчества детей и молодежи"

Введение в тему. Определение понятий

Самопрезентация, в переводе с латинского языка, означает «самоподача», то есть представление себя другим людям. В реальной жизни мы сталкиваемся с феноменом самопрезентации каждый день, даже не задумываясь об этом.

Выстраивая отношения в семье, с родственниками, друзьями, коллегами по работе, да и просто не надолго вступая в коммуникации в общественных местах, мы демонстрируем окружающим свой образ себя. Этот образ можно определить, как проект собственной презентации, сформированный в нашем подсознании. Такого рода презентацию принято называть «природной самопрезентацией». Но, кроме спонтанного демонстраирования своей личности миру, возможна и другая, заранее продуманная и спланированная, тактика представления своей персоны, которую принято называть «искусственная презентация».

С помощью продуманной самопрезентации, человек может управлять впечатлением о себе у других людей, используя специальные стратегии поведения. Как правило этот подход используется в профессиональной среде.

Для эффективной профессиональной самопрезентации необходимо объединить природную и искусственную презентации. Сила «природной самопрезентации» заключается в индивидуальности человека, его личных поведенческих особенностей, характере. Это своего рода такой неповторимый, запоминающийся, эмоциональный штрих. У каждого человека это есть, но не каждый это осознает и использует в своей жизни.

Сила «искусственной самопрезентации» заключается в грамотной подаче знаний о себе и своей деятельности.

Понимание и использование своей индивидуальности в создании профессиональной самопрезентации делает ее естественной, натуральной, особенной, а использование методик, - позволяет сделать самопрезентацию эффективной в плане представления себя, как специалиста, профессионала. И то и другое важно!

Частью самопрезентации является создание определенного имиджа. Имидж – это образ, который человек осознанно или неосознанно создает для окружающих. С этого образа, окружающие могут считать его качества характера, образ жизни, интересы, вкусы, уровень дохода и другие характеристики. У каждого из нас есть свой имидж в общественной среде, не важно, занимаемся мы им намеренно или нет.

Имидж - это сформированный образ личности в статике, а самопрезентация – это демонстрация своего образа в динамике.

Психологическое отношение к самопрезентации

В жизни люди часто рассказывают о себе. Причем, общеизвестный факт, что большинству людей гораздо приятнее говорить, чем слушать. Практика показывает, что хороших слушателей очень мало, а вот поговорить,

любят многие! Мы рассказываем другим о себе, неосознанно преследуя цель понравиться, произвести приятное впечатление!

По сути, мы постоянно занимаемся самопрезентацией в общении с друзьями, членами семьи, коллегами по работе, часто не осознавая этого. Профессиональная же самопрезентация должна быть максимально осознаваемой! Но, в силу разных причин (как правило, это особенности воспитания), к профессиональной самопрезентации люди часто относятся с нежеланием и страхом. Особенно люди, родившиеся и выросшие в советское время, как правило, воспитанные в духе искусственной скромности. «Хвалить себя – нескромно», «Рассказывать о своих успехах – нескромно!» «Продавать себя – ниже своего достоинства»!

Другими психологическими причинами нежелания презентовать свои умения являются: заниженная самооценка, повышенная ранимость, а также отсутствие подобного опыта. Поэтому очень важно, в первую очередь, сформировать у себя правильное отношение к процессу самопрезентации.

Для создания эффективной самопрезентации нужно задать себе следующие вопросы:

1. Зачем мне это нужно в данном конкретном случае?

Ответ на этот вопрос будет означать личную значимость, важность самопрезентации.

2. Что может быть интересно, полезно слушателям, перед которыми я выступаю в рамках моего предложения, то есть в услугах, которые я предлагаю?

Ответ на этот вопрос поможет определить важность, значимость услуг для аудитории, перед которой проводится презентация.

Ответ на первый вопрос будет мотивировать выступать уверенно, грамотно, эффективно!

Ответ на второй вопрос поможет проявить уважение к аудитории и подготовить свою презентацию таким образом, чтобы слушатели получили для себя полезную информацию в максимально короткое время!

В итоге, оба вопроса помогут составить эффективную самопрезентацию!

Первое впечатление – самое сильное

Психологи утверждают, что требуется всего 30-60 секунд общения, чтобы составить впечатление о незнакомом человеке.

Психолог Рэндалл Колвин считает, что первое впечатление основывается на пяти чертах личности: открытости, аккуратности, активности, покладистости и нервозности. Причем в первые секунды оцениваются обычно такие качества, как активность и аккуратность, так как они наиболее очевидны. Так же люди обращают сразу внимание на то, насколько человек общителен, опрятен или неряшлив.

Известен факт, что самое большое влияние на собеседника и аудиторию оказывает визуальная картинка (внешний вид, поза и жесты выступающего, иллюстрации и презентации), а не само содержание текста, о котором многие переживают больше всего.

Это происходит из-за того, что люди мыслят образами, а не словами. И ваша аудитория или собеседник сформируют о вас впечатление еще до того, как вы произнесете первое слово. Поэтому очень важно суметь подобрать подходящий для выступления наряд и настроиться эмоционально.

Успех первого общения

Итак, получив ответы на два важных вопроса по эффективной самопрезентации, возможно поставить цель презентации.

Для достижения цели, при начале общения с любым человеком или аудиторией слушателей, необходимо вызвать интерес к себе и своей деятельности, запомниться. Если у вас получится это сделать, люди будут сами искать с вами встречи и узнавать про возможность получить ваши услуги.

Важные правила первого общения:

1. Зрительный контакт. Смотрите в глаза своим собеседникам. Когда ваш взгляд бегаёт, создается впечатление, что все, о чем вы говорите, неправда, вы сами не верите в это.

2. Ваш внешний вид должен быть аккуратным, привлекательным и соответствовать статусу встречи.

3. Рассказывайте не о себе, а о вашей пользе, говорите о том, что может получить слушатель в результате развития вашего общения.

4. Избегайте сложных терминов, непонятных слов, многократных повторений. Это может оттолкнуть слушателей, посчитавших вас занудой или снобом.

5. Включите в свою речь эмоции! Монотонное бубнение быстро отключает внимание и желание слушать, интерес пропадает!

6. Не нужно активно «впаривать» себя или свои услуги. С таким собеседником хочется, как можно быстрее расстаться!

7. Избегайте долгих пауз. Подготовьте и отрепетируйте свое выступление.

8. Если это возможно, подключите диалог. Задавайте наводящие вопросы, которые помогут уточнить особенности и интересы ваших конкретных слушателей.

9. Придумайте собственный способ обратить на себя внимание, «зацепить», создайте свою «изюминку»:

- это может быть необычный элемент или стиль в одежде, атрибут, который вы всегда будете носить с собой;

- говорите позитивно, на языке «решения проблем»;

- играйте голосом: громче-тише, выше-ниже, быстрее-медленнее – это завораживает и привлекает внимание;

- придумайте свою собственную «фишку»: мини-тест, опрос, поговорку и т.д.

10. Старайтесь быть последовательными и активными в своем выступлении!

Сначала ваш рассказ, потом раздача визиток или листовок с вашими контактами.

Чтобы говорить о собственной полезности было проще, выполните следующее задание: напишите список, не менее 10 пунктов, под названием «Почему я лучше всех в своем деле?». Забудьте о скромности! Узнайте сами себя, свои плюсы, свою силу!

После того как список достоинств будет готов, можно приступить к тексту самопрезентации.

Примерный план может быть таким:

1. Кто я? ФИО, профессия.
2. Я помогаю (кому?) – опишите портрет вашей целевой аудитории.
3. Достичь определенного результата (в чем?).
4. За счет чего (опыт, технологии, методики).
5. Результативный финал. Что получают ваши ученики.
6. Призыв к сотрудничеству (контакты, визитки).

Составьте грамотный короткий текст, отрепетируйте его, исправьте фразы, которые звучат неестественно, заумно, напыщенно. Помните, что разговорная речь отличается от литературной, постарайтесь быть максимально естественными, даже «спонтанными».

Для примера приведу одну из моих самопрезентаций:

Я, Буданова Наталия, детский психолог, педагог. Провожу разные занятия с детьми дошкольного и младшего школьного возраста.

Для детишек вашего возраста предлагаю программу "Развитие эмоционального интеллекта". Эта программа, направлена на развитие сильных качеств характера, таких как: уверенность в себе, понимание своих чувств и чувств окружающих, умение справляться с негативными чувствами, умение эффективно общаться, как со сверстниками, так и со взрослыми, работать в команде, понимать, когда необходимо пойти на компромисс, а когда нужно отстаивать свои собственные интересы, как это делать бесконфликтно. Так же на занятиях ребята учатся размышлять, рассуждать, грамотно высказывать свое мнение.

В работе использую специально организованные игры (привожу в качестве примера интересную психологическую игру), творческие задания, прослушивание и обсуждений историй, где главные герои оказываются в похожих ситуациях и эффективно справляются с ними.

Так же мы выполняем упражнение по психо-мышечному расслаблению. В настоящее время и у детей и у взрослых накапливается много напряжения и нужно уметь от него освободиться.

Все мы приходим в этот мир, с определенными целями и задачами, с заложенным в нас предназначением, пользой для мира!

Узнайте в чем ваша значимость, полезность для людей и дайте возможность им тоже узнать об этом!

Используемая литература:

1. Гарри Беквит, Кристин Клиффорд Беквит. Сам себе Бренд. Искусство самопрезентации. Издательство: М. - Альпина Паблишер, 2017 г. Цифровая аудиокнига.

2. Кови С.Р. Семь навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности. Издательство: М. - Альпина Паблишер, 2011. – 374 с.

3. Томас Чаморро-Премузик. Уверенность в себе. Как повысить самооценку, преодолеть страхи и сомнения. Издательство: М. - Альпина Паблишер, 2017 г. Цифровая аудиокнига.