

Вы здесь: №6, 2019 — SELF-PRESENTATION. Приёмы эффективной самопрезентации и искусство общения



У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление.

Чтобы понравиться другим, нужно говорить с ними о том, что их занимает, уклоняться от споров о предметах маловажных, редко задавать вопросы и ни в коем случае не дать им заподозрить, что можно быть умней, чем они.

— Ларошфуко

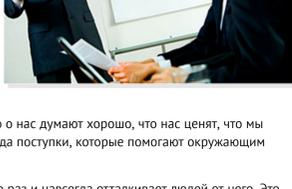
Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание.

— Филиппа Двис

Многие из нас ежедневно сталкиваются с необходимостью представлять себя новым людям. Иногда это серьезные ответственные мероприятия, иногда — просто случайные мимолётные знакомые, но все из нас хотели бы производить только хорошее впечатление. Для этого необходим специальный навык, благодаря которому самопрезентация вашей личности будет проходить успешно.

Что такое самопрезентация?

Самопрезентация — это преподнесение себя, это умение человека показаться в самом лучшем свете. Это то, как вы выглядите, как пахнете, как говорите и двигаетесь — все ваши действия, которые способны оценить другой человек.



Когда мы используем самопрезентацию?

Самопрезентация личности — это процесс, который позволяет нам показаться в самом лучшем свете. Это то, как вы выглядите, как пахнете, как говорите и двигаетесь — все ваши действия, которые способны оценить другой человек.

Большинство людей зависят от мнения окружающих, будь то случайные попутчики в метро или старые друзья, нам важно знать, что о нас думают хорошо, что нас ценят, что мы нравимся. Именно это оценочное суждение толкает нас на разного рода поступки, которые помогают окружающим составить о нас то или иное мнение.

Часто бывает, что, желая понравиться, человек делает что-то такое, что раз и навсегда отталкивает людей от него. Это зависит от умения подать себя, которым владеют не все.

Другие же, напротив, располагают к себе буквально с первого слова или жеста. Это природное обаяние и подкупает. Если в вашей работе и личной жизни не хватает именно этого навыка, пришло время учиться ему.

Зачем нужны навыки самопрезентации?

Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно.



Самопрезентация — величина нестатичная, она поддается корректировке и подвержена изменениям, как в положительную, так и в отрицательную сторону. Для положительной реакции люди продумывают свой образ, иными словами **имидж**.

Имидж возник ещё в давние времена. В то время, когда такого понятия не было. Образ — вот прототип имиджу прошлых веков. Проблемы его создания были всегда, например: проблема создания образа идеального государства.

Геродот, Тит Ливий, Плутарх, Конфуций, Лао Цзы, Протагор, Платон, Мор в своих трудах отводили первые роли именно правителям, у них (правителям) непосредственно был свой собственный образ.

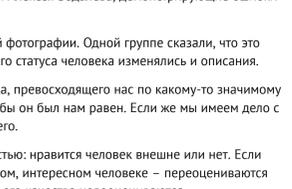
Также в развитии теории имиджа внесли огромный вклад Макиавелли (он применил термин «личина»), Лебон, Ницше. Сам же термин «имидж» в профессиональный оборот ввёл американский экономист **Болдуинг** в 60-х годах XX века. Употреблялся он (термин) исключительно для делового преуспеяния. Имидж в широком смысле начал использоваться позже.

Ряд исследователей рассматривает имидж как форму самопрезентации, под которой понимается поведенческая реализация стремления к власти в межличностных отношениях.

Итак, в общем понимании **имидж — это искусство управлять впечатлениями.**

Как формируется первое впечатление?

Впечатление — образ, отражение, след, воздействие, влияние, эффект. Хочет человек или нет, планирует специально или пренебрегает, но первое впечатление формируется всегда. Первое впечатление содержит эмоциональный и оценочный компоненты.



Исследования в области психологии подтверждают, что в 75% случаев первое впечатление оказывается верным. При формировании первого впечатления существует «эффект ореола». Он приводит к **ошибкам социального восприятия**.

Первый тип ошибок — ошибки неравенства: люди склонны переоценивать различные качества тех, кто превосходит их по какому-то параметру, существенному для них. Известны эксперименты Алексея Бодалева, демонстрирующие ошибки неравенства.

Двум группам взрослых людей предлагали описать человека по одной фотографии. Одной группе сказали, что это портрет героя, а другой — преступника. В зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись и описания.

При ошибках неравенства схема восприятия такова. Встречая человека, превосходящего нас по какому-то значимому для нас параметру, мы оцениваем его более положительно, чем, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого сами в чем-то превосходим, мы недооцениваем его.

Второй тип ошибок — ошибки, связанные с внешней привлекательностью: нравится человек внешне или нет. Если нравится (внешне), то о нём складывается мнение как о хорошем, умном, интересном человеке — переоцениваются многие его данные. Если же человек непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

Третий тип ошибок — ошибки, образующиеся под действием фактора отношения к нам. Фактор отношения к нам действует таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, кто относится к нам плохо.

Известны следующие исследования **Роберта Нисбета** и **Теренса Вильсона**. Студенты общались с новым преподавателем. С одной группой студентов преподаватель вёл себя тепло, доброжелательно, с другой — отстранённо, холодно, подчёркивал социальную дистанцию.

Студентов просили оценить преподавателя по разным параметрам, в том числе и по профессиональным знаниям. Те студенты, с которыми преподаватель был доброжелателен, оценили его гораздо лучше, чем те, с которыми он был холоден.

Три названные вида ошибок социального восприятия при формировании первого впечатления охватываются «эффектом ореола».

«Эффект ореола» проявляется в том, что при формировании первого впечатления общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке, а негативное — к недооценке неизвестного человека.

Очевидно, что человек, рассчитывающий произвести положительное впечатление, может столкнуться с этими ошибками восприятия для осуществления «правильной», то есть работающей на его цели, самопрезентации.

Помимо первого внешнего впечатления, которое мы производим, самопрезентация предполагает и коммуникацию. Это — взгляд, жест, мимика, улыбка, движения тела (атрибуты невербального общения); интонация, темп речи (атрибуты вербального общения).

Жест — движение души, а не тела
— Устон Черчилль

Говорить руками — это в известной мере буквально думать руками
— Л. Левин-Брюль

Малейшее движение человеческого тела имеет свой смысл, своё значение, но для большинства мимика и жесты (всё то, что называется невербальным общением) остаются загадкой.

Важную роль среди элементов невербального общения отводят **мимике** лица, как всем тем изменениям, которые можно наблюдать на лице человека. С помощью лица можно определить шесть основных эмоций, которые испытывает человек — радость, гнев, удивление, отвращение, страх и грусть.

Так, горизонтальные складки на лбу могут указывать на ужас, страх, несообразительность, изумление, неожиданность. Вертикальные же складки на лбу могут появиться как при умственной сосредоточенности, так и при решительности и некоторой заносчивости.



Эмоции **рта и подбородка** также несут немало важной информации. Слегка приоткрытый рот с положением губ для произнесения восклицания «О» указывает на настороженность, и на то, что человек упорно концентрирует внимание на том, что происходит перед ним.

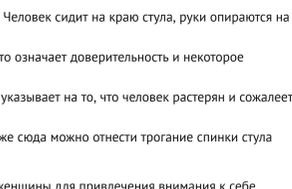
Если Вы хотите знать, не смеётся ли кто-нибудь над вами, не относится ли к вам враждебно или подозрительно, наблюдайте, за его щеками. Если, один уголок его губ приподнят так сильно, что на щеке образуется ямочка, это означает, что человек внутренне с Вами не согласен и сейчас Вы наверняка услышите от него что-нибудь ироническое. Если человек подпират подбородок рукой, это указывает на то, что он скучает и подпират голову, чтобы не начать зевать.

Улыбка — одно из самых мощных средств, с помощью которых можно воздействовать на других. Улыбка передаёт множество разных сообщений и может быть искренней или же фальшивой.

Если человек улыбается искренне, уголки его губ изгибаются вверх, губы размыкаются, щеки приподнимаются, а вокруг глаз появляются морщинки.

Человек же с фальшивой улыбкой на лице не способен воспроизвести складочки под нижними веками, которые являются важными элементами естественной улыбки. Ещё один «ключ» — естественная улыбка длится примерно 4 секунды, поэтому если улыбка держится на лице слишком долго, это также указывает на её неискренность.

Глаза — наиболее информированная часть лица. С их помощью передаются самые точные сигналы в зависимости от того, как собеседники смотрят друг на друга, от длительности взгляда возникает симпатия или антипатия.



Скрытый человек определяется по глазам: они встречаются с глазами собеседника достаточно редко — «бегающий взгляд». По зрачку можно определить настроение и эмоции состояния человека.

Так, купцы в большинстве азиатских стран, назначая цену товара, смотрят в глаза покупателю. Если зрачки расширены, можно повысить цену, покупатель заинтересован в покупке. Опытные карточные шулеры играют в зёмные очки. Они знают, что при получении хороших карт зрачки расширятся, если же карты плохие, начинаешь блефовать, тебя могут выдать непроизвольно сузившиеся зрачки.

Не менее выразительными для понимания человека являются **жесты**. Язык жестов издавна использовался людьми в целях общения, там, где вербальное (словесное) общение было невозможным (первобытные люди).

В одной из древних легенд о Гарце рассказывается, как ещё во времена Тридцатилетней войны вольные стрелки Гарца, оказавшись в пивной, узнавали друг друга по условному знаку: стучали согнутым пальцем по столу, прежде чем взять стакан с вином в руку. Этот жест сохранился у жителей Гарца до сегодняшнего дня.

А вспомним несменного любимца немого кино — Чарли Чаплина, который умело использовал именно язык жестов и телодвижения.

Итак, попытаемся понять некоторые из жестов:

- Жесты открытости.** Поднятые руки с раскрытыми ладонями, направленными на собеседника, говорят о прямоте и открытости человека. Большинство людей не могут говорить неправду, если их ладони «открыты». Жест «раскрывания ладоней» также указывает на открытость. Руки, сложенные за спиной также означают открытость. Этой позой люди сигнализируют о том, что не чувствуют необходимости защищаться. Они спокойны, открыты, и им нечего скрывать.
- Жесты скрытости.** Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим защиту или негативное отношение к собеседнику. Бывает, что скрестив на груди руки, собеседник ещё сжимает пальцы в кулак. Часто эти жесты совпадают с позой скрещенных ног.
- Жесты готовности.** Руки на бедрах — жест готовности. Человек сидит на краю стула, руки опираются на колени — человек готов встать и уйти.
- Жесты доверчивости.** Пальцы соединены в форме купола храма, что означает доверительность и некоторое самодовольство.
- Жесты сожаления.** Разведение рук в стороны, пожимание плечами указывает на то, что человек растерян и сожалеет о случившемся.
- Жест перестраховки** — покусывание авторучки или карандаша; также сюда можно отнести трогание спинки стула одной из тех частей, являющихся объектами других людей.

Очень интересными являются жесты **уважения и любви**. Мужчины и женщины для привлечения внимания к себе имеют в своём арсенале особые жесты.

Итак, давайте попробуем разобраться в **мужских** жестах. При виде понравившейся девушки, парень начинает вихорщиваться. Руки его потягиваются к шее, чтобы поправить галстук. Если он не носит галстук, он поправляет воротник или смахивает несуществующую пыль с плеча, он может поправить рубашку или пиджак, пригладить волосы, чтобы выглядеть привлекательнее. Выставление больших пальцев рук говорит о чувстве властиности, превосходства человека. Парень, который разворачивает своё тело и ставит ногу носком в сторону девушки, явно не равнодушен к ней.

Женские манипуляции существуют не менее разнообразнее, утончённее, чем мужские. Конечно, девушка тоже будет поправлять предметы одежды и причёску. Но делают это она будет с чувством.

Итак, что может указывать на то, что девушка заинтересовалась парнем и стремится привлечь его внимание:

- встряхивание волосами (отбрасывание волосами с лица или с плеча на спину);
- демонстрация запястья (девушка, заинтересованная в парне, будет постоянно показывать ему гладкую нежную кожу своих запястий);
- взгляд искоса, слегка пувств веки (девушка смотрит на парня до тех пор, пока он не заметит её взгляда; тогда она тут же отводит глаза);
- согнутое колено девушки указывает на интерес к тому молодому человеку, к которому направлено острие колена;
- поигрывание (балансирование) тупелькой также указывает на заинтересованность девушки.

Отдельным, но не менее важным вопросом, является самопрезентация и использование невербальной коммуникации во время публичных выступлений.

Самопрезентация в публичном выступлении — это умение направить восприятие аудитории по определённому пути, выгодно оратору. **Самопрезентация** — это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию, с целью влияния на неё. Влиять на аудиторию необходимо, чтобы достигнуть поставленных целей.

Перед любым выступлением стоит ряд последовательных задач:

- привлечь внимание аудитории;
- зажечь людей своей энергией и донести до них главную мысль вашей речи;
- завоевать своей идеей умы слушателей;
- развить и закрепить успех, перенести его на прозу жизни.

Как привлечь внимание?

- цитата знаменитого человека;
- рассказ из собственной жизни;
- риторический вопрос;
- исторический эпизод;
- заинтересное приключение из прошлого или настоящего;
- разумный комплимент.

Как зажечь слушателей своей энергией и донести до них главную мысль вашей речи?

- обозначить цель выступления;
- показать важность проблемы;
- вовлечь каждого в разговор. Преподнесите проблему так, чтобы она стала для каждого слушателя его личной проблемой

Особое внимание во время выступлений необходимо уделять невербальным символам и сигналам.

Техника контакта глазами в группах

- при группе до 16 человек постарайтесь уделить внимание каждому, переводите взгляд как индивидуальное послание;
- при выступлении от 16 и выше слушающих лучше подразделить на сектора, и уделять внимание секторам попеременно.

При выступлении важным акцентом остаются жесты, которые мы используем **при помощи рук:**

- около 90% жестов необходимо делать выше пояса. Жесты ниже пояса часто воспринимаются как сигналы неуверенности, неудачи, растерянности;
- локти не должны находиться ближе 3–5 см от корпуса. Меньшее расстояние символизирует незначительность и слабость авторитета;
- пальцы рук должны занять положение, как будто вы держите большое яблоко. Неопределённое положение ладоней символизирует отсутствие силы и способности повести за собой;
- жестикулировать не одной, а обеими руками.

Поза выступающего является отражением его намерений, уверенности в себе и эмоционального состояния:

- во время длительного доклада опытный выступающий меняет позу;
- шаг вперед в нужный момент усиливает значимость того или иного выступления;
- не спешит всё время расхаживать, двигается в стороны во время выступления;
- чаще всего опытный тренер продолжает смотреть на аудиторию, поддерживая визуальный контакт;
- в течение всей презентации выступающему необходимо использовать доступное пространство.

Подводя итоги, следует отметить, что самое главное в эффективной самопрезентации — добиться того, чтобы у объекта самопрезентации в момент расставания с субъектом возникло ощущение, что без дальнейшего общения никак не обойтись.

Чтобы владеть ситуацией общения в полной мере, субъект должен владеть широким спектром знаний, умений и навыков, стремиться к саморазвитию и самореализации.

С.В. Шевченко, кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии Мелитопольского государственного педагогического университета имени Богдана Хмельницкого

№6, 2019

Познай себя Вопросы к психологу

◀ Назад

Вперёд ▶

А ВЫ ЗНАЛИ?

Застенчивые люди зачастую обладают более высоким интеллектом, чем их раскрепощённые и самоуверенные собратья, так как они тратят больше времени на саморазвитие и образование

САМОЕ ЧИТАЕМОЕ

- Последняя мила: всё самое интересное — в конце
- SELF-HARM (самоповреждение): Преодолеваем вместе
- Под звездой Альфреда Нобеля. Илья Ильич Мечников
- Мориц Эшер — ... математики используют свои рисунки для иллюстрации своих книг
- Хеликобактериоз: украшение огненного дракона
- Художник и воин Петр Сысоевич Косолап
- Витамины: начало пути [3]. Витаминный алфавит
- Учёный-эмир Мирзо Улугбек и его знаменитая обсерватория
- Луна удаляется от Земли
- Победивший холеру и чуму Владимир Хавкин

НОВЫЙ НОМЕР



НОВЫЕ СТАТЬИ

- Киевлянин Сергей Авраменко — первооткрыватель современных вычислений
- Наука XX века: Венгерская ралсодия
- Щётка, которая есть у каждого
- О молнии и ... делах сердечных
- Животный мир киевской днепровской поймы. Рыбы Днепра в пределах Киева

ПОДШИВКА ЖУРНАЛА

> №6, 2019

> №5, 2019

> №4, 2019

> №3, 2019

> №2, 2019

> №1, 2019

> №10, 2018

> №9, 2018

> №8, 2018

> №7, 2018

> №6, 2018

> №5, 2018

> №4, 2018

> №3, 2018

> №2, 2018

> №1, 2018

> 2017

> 2016

«Когда-нибудь потом» — опаснейшая болезнь, которая рано или поздно похоронит ваши мечты вместе с вами
— Тимоти Феррис

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ
Время работает на того, кто работает