

Составила:

Андриянова Е.В., социальный педагог,

преподаватель дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда»

Самопрезентация и ее виды.

Природная самопрезентация. Как отмечалось выше, существует два ее основных вида: природная и искусственная. Самопрезентация природная является свойством всех людей, без исключения. Естественным образом она начинается с рождения формирования у человека образа. Так, человек уже с младенчества собирает «головоломку» своего образа, сам не подозревая того. Это происходит без каких-либо обдумываний и прогнозирований, как говорится, «без задних мыслей». Этот естественный процесс называется природным распределением, в результате которого человек определяется в системе общественного сознания. Но важно помнить то, что в рамках именно этого вида презентации сам процесс не поддается контролю и корректировке. Это является главным «антидостоинством» природной самопрезентации. Нельзя точно сказать, положительным ли будет ее эффект для индивидуума, или же он будет иметь негативный окрас. Этот процесс можно выделить как бездумную, неконтролируемую личностью презентацию самого себя.

Искусственная самопрезентация. До того момента, пока человек не приобретет способности реализовывать искусственную самопрезентацию, с этим ничего не поделаешь. Искусственная самопрезентация о себе (кратко и красиво изложенная) преследует главную цель - завоевание расположения к своей персоне со стороны группы людей, значимых для презентуемого. Для этого в первую очередь необходимо выстроить алгоритм коммуникативного процесса с потенциальной аудиторией.

Такая творческая самопрезентация наиболее точно раскрывается, когда природная в глазах значимых для нас людей выглядит весьма невыигрышно, а искусственно её завуалировать – вполне возможно. Простой пример: когда благодаря вашему темпераменту вокруг вас «в пляс идут» даже неодушевлённые предметы, это порой весьма отрицательно сказывается на семейных и деловых отношениях, позиционируя вас как «психа», «неуравновешенного» и так далее. При этом нужно помнить, что отличительным свойством плохой, отрицательной самопрезентации является способность в несколько раз увеличивать свой отрицательный эффект.

И все-таки, самопрезентация о себе, кратко и красиво поданная, – это дар или искусство? Сегодня человек находится в различных ситуациях, которые возникают в социуме. И ему становится необходима яркая упаковка, а также продуманные девизы и слоганы. Если рассмотреть самопрезентацию через призму простой продажи любого товара, то в этом случае товаром является самопрезентация - он сам. Невозможно справиться с каждым этапом продажи себя, кроме того, в целом решить задачу и пройти необходимые ступени к успеху, при этом не обладая усвоенными навыками в создании самопрезентации. Так же как талант невозможен без труда и ежедневных усилий, работа над собой является тем трудом, которым мы занимаемся на протяжении всей своей жизни. Поэтому, например, самопрезентация воспитателя – это и дар, и искусство в равной мере.

Причины самопрезентации. Однако есть причины, которые побуждают человека при наличии у него природной самопрезентации осознанно заниматься искусственной. Так, краткая самопрезентация позволяет нам: Получать от других людей необходимые для жизни разного рода ресурсы - информационные, материальные, эмоциональные и т. д. Человеку, который умеет "подать" себя, легче устроиться на работу, понравиться мужчине или женщине. Конструировать образ собственной личности, который напрямую зависит как от личных убеждений, а также от того, как нас видят другие люди. Так, если у окружающих ваши шутки вызывают смех, это сформирует у вас представление, что вы - остроумный человек, если о вас говорят как о знающем и компетентном - со временем вы сами поверите в это. Довольно ровно протекать социальным контактам. Практически все культуры ценят бережное отношение к «сохранению лица». Другие вам будут делать замечания реже, если их ошибки вы будете преподносить тактично. В общении такое поведение существенно позволит сгладить критические моменты, уменьшить конфронтацию и агрессию. И если целью человека является создание наиболее благоприятного впечатления, то в процессе общения человек способен не только видеть себя глазами партнера, но и согласно его ожиданиям корректировать свое поведение, а в конечном итоге контролировать поведение остальных людей.

Критерии эффективности. В чем же заключается эффективность самопрезентации? Так, если мнение, которое говорящий способен произвести на слушающего, составляет сто процентов, то восемьдесят процентов берется из

личности. И чтобы здесь природная самопрезентация кратко даже не «показывала голову» в самый неподходящий момент, задвигая, тем самым, искусственную, ей необходима реализация в какой-то определенной жизненной области, но такой, чтобы сущностная презентация играла на руку. Если такой области в вашей жизни нет, то её надо придумать. Так, например, для замкнутых людей, интровертов, но работающих в области, требующей много общения, коммуникабельности, предприимчивости, необходимо ежедневное уединение, для чего достаточно выделять хотя бы час. Экстравертам также рекомендуется заняться какой-нибудь соответствующей их темпераменту деятельностью, порой даже экстримом. Все эти советы стары как мир, и в настоящее время нет ничего нового.

Самоподстройка. Чтобы научиться себя продавать, а самопрезентация педагога, воспитателя или человека любой другой профессии была успешной и постоянной, нужно знать и уметь очень многое. Для начала важно запомнить, что наша внешность, поведение, стиль - это все мы. Первое, что нужно сделать, прежде чем презентовать себя, - тщательно изучить и проанализировать потенциальную аудиторию, присущие ей манеру общения и поведения, образ мышления, стиль внешнего вида, предпочтения.

После этого необходимо начинать работать над собой, то есть выстраивать самоподстройку под конкретно определенную аудиторию для будущей самопрезентации. И в этом деле лени нет места, важно проявить скрупулезность и достичь в себе, что говорится, вовлечённости. Используя такую тактику, люди, на которых будет направлена ваша самопрезентация, воспримут вас как референта, достойного их внимания и почтения. Эта техника характеризуется как «психологическое поглаживание». Сегодня, это самый эффективный способ влияния на социум. Вы как бы становитесь частичкой той группы людей, на которую хотите произвести впечатление, а они методом категоризации «свой - чужой» относят вас к «своим», успешно вас принимают. Такая самопрезентация - это гарантия успеха.

Самопрезентация доминантности. Есть еще один способ искусственной самопрезентации, основу которого также составляет анализирование потенциальной аудитории. Этот способ называется «самопрезентация доминантности». Техника этого способа заключена в том, что в той группе, на которую необходимо оказать соответствующее влияние, вы презентуете себя как эталон, выступая тем самым в роли

неформального лидера. Однако необходимо помнить, что эта стратегия подойдет только для групп так называемых «ведомых» людей, в группе с «лидерами» этот способ самопрезентации может провалиться. Именно во избежание этого, необходимо тщательно анализировать потенциальную аудиторию. При этом под группой или аудиторией понимается как несколько человек, так и один.

Алгоритм. В настоящее время есть достаточное количество методов «самопрезентации», но при их выборе необходимо четко соблюдать алгоритм: Анализирование «потенциальной аудитории», на которую направлена «самопрезентация». Основа первого этапа – стратегии невербального и вербального проявления личности должны соответствовать месту самопрезентации и временному промежутку её реализации. Ваши действия подлежат контролю и координации в соответствии с ситуацией. Природная самопрезентация должна реализовываться вне контекста искусственной. Важно всегда помнить о том, что вы и есть ваше лицо. И если, по вашему мнению, есть смысл в искусственной самопрезентации, то вуалирование, корректирование и изменение вас самих - в ваших же руках.