Автор: admin
10.06.2011 10:48 - Обновлено 29.10.2014 10:23

Как грамотно готовить «самопрезентацию»?

Чтобы «презентация своей непревзойдённости» увенчалась успехом, и сохраняла эту тенденцию постоянно, необходимо составить целый проектный план. Для начала надо помнить, что **мы** – это наша внешность, стиль, поведение, манера разговора, можно перечислять до бесконечности, проще сказать – **вербальное и невербальное наше проявление в социуме.**

I. «Самоподстройка».

Прежде чем презентовать себя, необходимо изучить «потенциальную аудиторию», то есть её предпочтения, образ мышления, манеру поведения и общения, стиль внешнего вида – это основные мериле для исследования. Существуют и другие критерии – для более глубокого внедрения в сферу коммуникативного пространства определённой группы людей, но эта задача скорее для ЦРУ.

После тщательного исследования нужно начинать работу над собой, то есть «самоподстройку» под конкретную «потенциальную аудиторию» для «самопрезентации». Допустим, вы узнали, что ваши будущие партнёры увлекаются рыбалкой… Догадаться не сложно, что я хочу предложить. В этом деле главное не лениться, а проявить скрупулезность и воспитать в себе, что говориться, вовлечённость.

Или, ещё один пример, у вас экзамен по предмету «Концепция естествознания», не очень близкая вам тематика, мягко говоря. А вы вдруг (но мы-то знаем, что всё не «вдруг», а по заранее спланированному проекту) узнаёте, что экзаменатор более лоялен к работающим студентам. Конечно же, заранее готовится, а точнее, придумывается, речь о своей профессиональной деятельности, в которой, может быть, тоже пригождаются знания по «КСЕ».

С помощью такой тактики вы позиционируетесь в глазах тех людей, на кого, собственно, и направлена ваша «самопрезентация», как референт, достойный их внимания и почтения собеседник, слушатель, коммуникатор. Такая **техника «самоподстройки» имеет характер «психологического поглаживания».**

Это самое эффективное влияние на людей. Вы как бы становитесь частью той группы, на которую хотите, так сказать, произвести впечатление. А они вас успешно принимают, так как путём категоризации «свой – чужой» бессознательно, или сознательно, это уже не имеет особого значения, относят вас к «своим». Успех такой «самопрезентации» гарантирован.

II. «Самопрезентация доминантности».

Есть другой способ «искусственной самопрезентации», который аналогично следует начинать с анализа «потенциальной аудитории». Он носит название «самопрезентация доминантности». Техника заключается в том, что вы презентуете себя как эталон, доминирующую личность в той группе, на которую оказываете соответственное влияние. Здесь вы выступаете в роли неформального лидера. Это тоже неплохая стратегия, только подходящая для групп «ведомых» людей. В аудитории с «лидерами» такой способ может с громом провалиться. Для того чтобы этого не случилось, необходимо хорошенько проанализировать данную аудиторию. К слову, под группой или аудиторией может пониматься также и один человек.

III. Алгоритм.

Существует множество методов «самопрезентации», и выбирать их нужно, не отходя от чёткого алгоритма:
1. Анализ «потенциальной аудитории», на которую направлен процесс «самопрезентации».
2. Выстраивание, основываясь на первом этапе, стратегии вербального и невербального проявления собственной личности в соответствии с местом «самопрезентации» и временным промежутком её реализации.
3. Контроль и корректировка своих действий в соответствии с ситуацией.
4. Реализация «природной самопрезентации» вне контекста «искусственной».

Помните всегда о том, что вы и есть ваше лицо, «бренд», «имидж», «фирменный стиль» и все понятия с этим связанные. И в ваших же руках вуалировать, корректировать, изменять вас же самих, если, конечно, вы видите смысл в «искусственной самопрезентации».

До встречи!

Автор - Юлия Артюхова
Источник