**Семинар-практикум**

**«Современные методы самопрезентации»**

****

**Форма мероприятия**: семинар-практикум

**Цель:** знакомство с технологиями развития навыков самопрезентации современного педагога

Педагогическая профессия – это публичная профессия и в этом смысле она сродни актерской. Облик педагога, его движения и поведение всегда являются объектом пристального внимания окружающих. Важно помнить, что эффект первого впечатления фиксируется в сознании окружающих и надолго определяет характер отношений. Поэтому педагогу крайне важно умение формировать у других благоприятное впечатление о себе, то есть “подать себя” в выгодном свете.

В разной степени мы постоянно управляем впечатлениями, которые создаем. Мы всегда играем перед аудиторией: если хотим произвести благоприятное впечатление, или запугать собеседника, или показаться беспомощным. В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий. В незнакомых - мы точно осознаем, какое впечатление производим. Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ, как для других людей, так и для себя.

# *Так что же такое «самопрезентация» и зачем она нужна?*

Самопрезентация есть средство формирования образа Я. Она, как бы, исходит из социальных стандартов, которые формируются в обществе. Это разграничение реального и идеального образа, создание модели поведения, которая на данный момент соответствует исполняемой роли, имиджу, социально приемлемой модели.

С педагогическим коллективом проводился тест «Умение управлять своим Я-образом», который позволил определить степень устойчивости и управляемости вашего Я-образа. У каждого из вас на опросном листе проставлен результат, ознакомьтесь, пожалуйста, с ключом к тестовому заданию.

Таким образом, 30% педагогического коллектива имеют средний уровень и 70% - низкий уровень устойчивости и управляемости вашего образа Я.

С феноменом самопрезентации мы сталкиваемся каждый день. Зачастую, даже не подозревая, что у нас в подсознании существует проект собственной презентации, мы, общаясь с разными людьми, участвуя в различных отношениях, выбирая себе стиль одежды и поведения, внедряем этот проект в жизнь. Такая стратегия носит название «природная самопрезентация». Существует, как вы уже догадались, и «искусственная презентация»..   
**«Самопрезентация» – это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию с целью влияния на нее; вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций**; самоподача, управление впечатлением. Попросту говоря, это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах всего вашего окружения, будь то профессиональная сфера коммуникаций, или общение с родственниками.   
  
 **Виды«самопрезентации».**  
Как отмечалось выше, существует две основных формы «самопрезентации»: «природная» и «искусственная».

**«Природная самопрезентация»** свойственна всем людям без исключения, причём она приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек имеет опредёлённую, так сказать, «окраску» в глазах окружающих: «какой спокойный ребёнок!», «какая темпераментная девочка», «у малыша, видно, семь пядей во лбу». Ещё не подозревая того, человек с ранних лет начинает собирать «головоломку» своего образа. Всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований, как говориться, «без масок и увертюр». Я думаю, что здесь не стоит говорить о наследственности и генах, это, скорее, природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания.   
  
Главное «анти достоинство» «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации. То есть, индивидуум не выбирает, положительной ли будет его «природная самопрезентация», или же она будет носить негативный окрас. Можно описать этот процесс, как бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя. И с этим ничего не поделать, правда до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию **«искусственной самопрезентации». Для того, чтобы добиться успеха, необходимы навыки наработанной или искусственной презентации. Искусственная презентация – это умение целенаправленно притягивать и удерживать внимание аудитории.**   
  
 Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны референтно значимой для «презентуемого» группы людей. По-другому – для того, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса, так сказать, «потенциальной аудиторией». (Под «потенциальной аудиторией» в дальнейшем будем понимать тех людей, на которых мы направляем «самопрезентацию»)

Современные методы самопрезентации педагога**:**

* защита проекта
* составление резюме
* представление портфолио
* мастер- класс
* публичная презентация опыта
* открытый урок
* аналитический отчёт и т.д.

В умении правильно себя презентовать традиционно выделяют несколько компонентов.

**1. Внешность**

* Одежда – своеобразная визитная карточка оратора.
* Психология одежды рассматривает оформление внешности как многомерную информацию о личности. При формировании первого впечатления об ораторе одежда всегда фиксируется аудиторией как знак привлекательности или непривлекательности. Правильно одеваться с позиции психологии восприятия значит грамотно управлять самопрезентацией.
* Одежда при общении с людьми выполняет три функции: презентационную, регуляторную, информационную.
* В одежде наиболее информативно: цена (восприятие цены складывается из трех факторов – качество одежды, дефицитность, модность, силуэт (чем больше силуэт одежды оратора приближен по форме к вытянутому прямоугольнику, тем выше его статус в глазах воспринимающих, таковому силуэту соответствует одежда делового стиля); цвет (в российской традиции ахроматические цвета (черный, белый, серый) поднимают статус. Подходят также «цвета экологии» - цвет земли, песка, глины, воды, неярких цветков и растений).

**2. Специфика речи**

* Готовясь к выступлению, продумывайте свою речь, избавьтесь от жаргонизмов, слов-паразитов и сленга, от профессиональных терминов
* Важен интонационный настрой речи. Он должен быть живым, бодрым, настойчивым.
* Постарайтесь убрать из своей речи отрицательные слова и высказывания. Ваш образ должен содержать только позитив. Например, рассказ девушки о себе: «Я не очень хорошо знаю английский, его плохо преподавали в школе и в университете, потом я пошла на курсы, но так их и не закончила». Даже горькую правду надо уметь подать. Представьте такой ответ девушки «Я знаю английский язык, могу переводить со словарем, я изучала его в школе и университет, потом год ходила на курсы». Информация не изменилась, зато изменилось наше восприятие, теперь мы оцениваем ее знания значительно выше, хотя она и не погрешила против истины.
* Но иногда без НЕ все же не обойтись. Положительный образ создается тогда, когда людям комфортно с вами общаться. Постарайтесь ввести в свою речь «Я высказывания». Вместо «Вы мене неправильно поняли» лучше сказать «Я, наверное, не совсем точно объяснила вам суть дела». Первое высказывание может восприниматься собеседником как выпад в его сторону, в ответ на который вы увидите отрицательную реакцию. В результате можно потерять возможность разъяснить нужный аспект дела, ведь никто не любит признавать свои ошибки. Употребив Я-высказывание, вы получите внимательного и расположенного к вам слушателя.
* Запишите свой голос на магнитофон. Прослушайте его. Поэкспериментируйте с разными тонами, высотами, ударениями, скоростью, силой и дикцией. Сила звука является особенно важным компонентом, с которым необходимо попрактиковаться; посчитайте от одного до пяти, повышая и снижая громкость до тех пор, пока вы не приобретете способность к вариациям.   
    
  Заботьтесь о своем голосе. Больной или усталый голос нуждается в корректировке — выпейте горячую воду маленькими глоточками или пожуйте изюм.
* Составьте каждый абзац из трех-пяти предложений. Если абзацы будут длиннее, вы можете потерять то место, на котором остановились.   
    
  При написании используйте чаще глаголы в активной форме, чем в пассивной. Активная форма глаголов является более мощной и решительной по сравнению с пассивной.   
    
  При выступлении чаще используйте первое и второе лицо местоимений, а не третье. Большинство ваших заявлений должны начинаться с: "я", "вы", "мы", "нам".
* "Он", "она", "они" и "их" — безличные местоимения, и они могут придать вашей речи тон лекции.

1. **Невербальная коммуникация**
   * Важнейшим аспектом самопрезентации является неречевая коммуникация, то есть то, что мы говорим без слов, использование мимики, жестов, поз.
   * Самым главным здесь является избегание закрытых поз, то есть скрещенных рук и ног. Сложность состоит в том, что контролировать надо не только себя, но и собеседника, поскольку поза не только говорит о том, как человек воспринимает ваши слова, но и влияет на его восприятие
   * Если вы видите, что ваш собеседник закрылся, к примеру, скрестил руки на груди, необходимо незаметно помочь ему сменить позу: вручить ему что-то, пожать ему руку или применить метод, известный как «ведение» собеседника. Метод ведения заключается в том, что сначала вы «отзеркаливаете» позу оппонента, подстраиваетесь под его дыхание и манеру речи. Затем медленно меняете позу на открытую, собеседник должен неосознанно повторить ваши действия, если этого не произошло, повторите эти действия еще раз.
   * **Избавьтесь от ненужных и раздражающих жестов, которые могут только усилиться при публичном выступлении:** не сидите, откинувшись назад и скрестив ноги; не теребите беспрерывно ручку, платок, очки; не постукивайте ритмически ногами, не качайте ногой; **не ерзайте на стуле; не чешитесь во время выступления, не теребите волосы, не трите лоб; не зевайте, особенно во весь рот; не щелкайте ногтями и костяшками пальцев, не барабаньте пальцами по столу**
2. **деловой этикет**

* деловой этикет – инструмент самопрезентации, построения отношений с аудиторией. Хорошие деловые манеры оратора проявятся в следующем:
* обращение со временем: начинать и заканчивать выступление необходимо вовремя
* четкое определение темы, плана и регламента выступления в начале, а также его четкое соблюдение
* специальное отведенное время для ответов на вопросы
* умение отвечать на вопросы, реагировать на замечания, несогласия слушателей – показатель мастерства и общей культуры оратора
* комплименты аудитории – часть этикетной культуры. Например, в начале выступления можно сказать: «Я рада, что мне представилась возможность выступить перед такими специалистами, как вы», или «Выступать перед вами – большая честь для меня»
* Речь оратора: стилистика речи, подбор выражений, выбор примеров и прочего зависят от особенностей аудитории. Грамотная речь свидетельствует об уровне образованности и общей культуры оратора и буквально выдает происхождение оратора и историю его жизни.

Одно из основных современных профессиональных требований к педагогу является умение выступать на конференциях, заседаниях, деловых встречах, педагогических советах и т.д., поэтому очень важно уметь правильно себя презентовать

#### По статистике для большинства людей страх публичного выступления стоит на 2 месте после страха смерти. Оказывается публика на 60% воспринимает то, как мы выглядим, на 30% то, как мы говорим, и лишь на 10% то – что мы говорим.

*Условия хорошей самопрезентации:*

1. Провал в подготовке – подготовка к провалу. Важно подготовить не только текст выступления, но и уделить особое внимание (не меньше, чем вы уделяете содержанию) форме вашего выступления – деловым манерам, оформлению внешности, личному обаянию.
2. Ошибок нет – есть практика. Только регулярная практика, радость своим успехам и спокойное отношение к любым результатам своих выступлений помогут вам найти свой, уникальный стиль публичного говорения.

**Подготовка к выступлению:**

Подготовка к выступлению одна из основных и неотъемлемых частей слагающих успеха при выступлении. Порой именно от подготовки может зависеть все выступление. При подготовке необходимо:

1. "Пропустить" материал через себя.
2. Не превращать речь в сухое изложение фактов, приводить конкретные примеры " эффект слоеного пирога ".
3. Собирать больше информации, чем вы сможете использовать (резервные знания).
4. Необходимо придумать план речи и основные тезисы особенно выстроить ее начало и конец.
5. Записать свое выступление и прослушать на пленке
6. Использовать ассоциации, не читать по бумажке.
7. Отрепетировать готовую речь.
8. Употреблять в повседневных разговорах те моменты о которых вы хотите говорить в публичном выступление, т.к. сведения которые вы используете закрепятся в памяти.
9. Попытаться запомнить вашу речь не в один присест, а в течение нескольких дней.

**Во время выступления:**

1. Настройтесь на аудиторию, выясните, отвечает ли содержание вашей речи ее интересам. Если нет, то на ходу приведите ваши интересы и интересы аудитории к общему знаменателю.
2. Прежде чем начать выступление, возьмите на себя внимание.
3. Начинайте говорить только тогда, когда установиться тишина.
4. Кратко и четко обратитесь ко всей аудитории, а потом сделайте паузу.
5. Наблюдайте за реакцией аудитории и старайтесь добиться ее расположения.
6. Следите за тем, когда ваши слова найдут у аудитории поддержку и сразу же развивайте тему и старайтесь шире ее раскрыть.
7. Только когда вы полностью добились расположения слушателей переходите, на главную тему выступления
8. Не теряйте самообладания от провокационных реплик.
9. Не вступайте в дискуссию во время выступления, иначе вас " уведут в сторону ", и выступление будет " провалено ". Скажите, что на все вопросы вы ответите после выступления.
10. Если в выступление есть места неприятные аудитории, обязательно подкрепите их очевидными примерами и фактами, подчеркните, что только необходимость заставляет вас говорить о них. И, обязательно, снизить остроту несколькими комплиментами.
11. Не делать неоправданных выводов и обобщений.
12. Не показывать виду, что вы устали или в чем-то сомневаетесь.
13. Закончив выступление сделать комплимент аудитории и поблагодарить за внимание.

**Начало выступления:**

Начало выступления наиболее важная часть всего выступления. Цель начала выступления состоит в привлечении внимания и разжигании интереса аудитории. Не стоит начинать выступление с анекдота или извинений.

**Лучше всего начинать выступление с:**

1. С истории потрясающего факта.
2. С вопроса слушателям (Знаете ли вы, что ... ?).
3. С замечания касающегося непосредственно аудитории.
4. С цитаты известного человека.
5. С показа какого-либо предмета. Окончание выступления : Как говорится : " Сначала расскажите то, что собирались рассказать, затем расскажите то, что помните и закончите тем, с чего начали".

**Заканчивать выступление следует, придерживаясь следующих правил:**

1. Резюмировать основные положения выступления.
2. Призвать к действию, если это уместно.
3. Сделать подходящий комплимент.
4. Вызвать смех.
5. Использовать подходящую цитату.
6. Создать кульминацию.
7. Постараться закончить выступления, прежде чем этого захочет публика.

**НАЧНИТЕ КРАСИВО, ЗАКОНЧИТЕ БЛЕСТЯЩЕ!**

Сейчас предлагаю Вам полученные знания опробовать на практике**.**

#### Упражнение «Публичное выступление»

**Цель** – развитие у педагогов навыков самопрезентации; формирование опыта сознательного выбора своих действий в ситуации социального взаимодействия; развитие способности к адекватному выбору эффективного поведения в зависимости от задач коммуникации.

**Инструкция** – подготовить публичное выступление на любую тему, можно самопрезентацию; временные рамки выступления не более 2-3 минут (время жестко регламентировано).

В выступлении должны быть отражены три содержательные части:

1. завоевание доверия слушателей (похвала, радость встречи, единство взглядов);
2. ключевые положения и аргументы в сою пользу (указание на достоинство);
3. постановка, какой бы то ни было задачи перед аудиторией, побуждение ее к действию…

Каждое выступление поочередно выслушивается. Ведущий – задает вопросы и подводит итог: как группа справилась с заданием – было легко или трудно? Какое было самочувствие при выполнении заданий? Как чувствовали себя Игроки при выступлении?

Закончить свое выступление мне бы хотелось словами – советом Рона Хоффа из книги «Я вижу вас голыми»: «Даже если свет в зале погас, слайд-проектор взорвался, и даже самые смешные ваши истории не вызывают у публики ни малейшей улыбки, - смело пробивайтесь вперед. Не теряйтесь. Не сдавайтесь. Не ослабляйте напора. Тех, кто останется в живых, нередко ждет овация».