

## Элективный курс «Самопрезентация»

*общеразвивающий тренинг*

### **Пояснительная записка**

#### ***Цель программы:***

научить учащихся самопрезентации в формальных и неформальных ситуациях общения.

#### ***Планируемые образовательные результаты***

В результате прохождения программного материала обучающийся:

- 1) выступает публично на заданную тему с использованием элементов самопрезентации;
- 2) составляет резюме по заданному шаблону;
- 3) оформляет собственную страницу в самостоятельно выбранной социальной сети в соответствии с самостоятельно выбранным имиджем.

#### ***Описание способов оценки планируемых результатов***

Итоговый контроль проводится посредством оценки результатов наблюдения за деятельностью (результат 1) и на основании экспертной оценки продукта практической деятельности обучающихся (результаты 2 и 3). Оценочные мероприятия по мере освоения конечных результатов (в конце освоения тем 2-4).

Оценочные материалы представлены в Приложении 1.

Критерии оценки планируемых результатов:

Результат	Критерии оценки
выступает публично на заданную тему с использованием элементов самопрезентации	<ul style="list-style-type: none"><li>– содержание выступления соответствует заявленной цели выступления;</li><li>– невербальные средства / наглядность употреблены в соответствии с заявленной целью выступления;</li><li>– речевое оформление соответствует цели коммуникации;</li><li>– даны ответы на заданные вопросы</li></ul>
составляет резюме по заданному шаблону	<ul style="list-style-type: none"><li>– содержание резюме соответствует цели;</li><li>– резюме оформлено в соответствии с шаблоном</li></ul>
оформляет собственную страницу в самостоятельно	<ul style="list-style-type: none"><li>– приведенные объективные данные соответствуют цели (имиджу);</li></ul>

выбранной социальной сети в соответствии с самостоятельно выбранным имиджем	<ul style="list-style-type: none"> <li>– личностные характеристики соответствуют цели (имиджу);</li> <li>– образные средства соответствуют цели (имиджу)</li> </ul>
---	---

Промежуточный контроль осуществляется на основании выполнения обучающимися текущих заданий по каждой теме (см. Приложение 2 «Учебные материалы»).

### ***Описание оснований для отбора содержания***

Содержание курса отобрано в соответствии с целью курса – научить учащихся самопрезентации в формальных и неформальных ситуациях общения.

Содержание темы 1 необходимо для введения обучающихся в контекст понятия «самопрезентация», темы 2-4 посвящены непосредственно формированию итоговых результатов курса. Освоение каждой темы предполагает освоение знаний и умений, необходимых для формирования деятельности, заявленной в итоговых результатах курса. Промежуточные знаниевые результаты формируются в ходе интерактивных лекций и тестов, умения – в ходе практикумов (упражнений, нацеленных на освоение простых умений, и тренингов, предполагающих соединение нескольких умений).

Основная часть занятий организована следующим образом:

- изложение проблемного материала, обсуждение его;
- закрепление этого материала в ходе практикумов.

К особенностям (то есть тому, что не является неспецифическим при проведении семинаров и тренингов) занятий по данной программе можно отнести следующее:

- использование видеоаппаратуры для записи эпизодов тренинга;
- использование учебных видеоматериалов;
- выдача вспомогательных печатных материалов (образцы листков самопрезентации, перечни необходимых упражнений и пр.) и материалов, репрезентирующих ситуацию семинара-тренинга.

На тренингах используются следующие методы: игровые (деловые, ролевые игры), кейсы, групповая дискуссия, мозговой штурм, видеоанализ, и др.<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Кейс — проблемная ситуация, требующая ответа и нахождения решения. Решение кейса может происходить как индивидуально, так и в составе группы. Основная задача кейса научиться анализировать информацию, выявлять основные проблемы и пути решения, формировать программу действий.

Выбор оптимальных методических и практических, социально-психологических приемов в тренинге зависит от цели и содержания тренинга, особенности группы, ситуации, возможностей и специализации тренера. В соответствии с целью, задачами и принципами организации тренинга подбираются методы работы. Существует огромное количество разнообразнейших видов обучения, и выбранный метод в значительной степени влияет на то, каким образом будут решаться задачи тренинга, и в течение какого периода времени эффекты тренинга будут сохраняться после его завершения.

Важно понимать, что в распоряжении учителя имеется множество способов подачи материала. Использование различных методов не только способствует сохранению внимания и работоспособности группы, но и отражает реальные жизненные ситуации, в которых может возникнуть необходимость одновременного использования нескольких моделей поведения.

Примерные материалы к каждой теме см. в Приложении 2 «Учебные материалы».

---

Деловая игра — имитация различных аспектов профессиональной деятельности, социального взаимодействия.

Ролевая игра — это исполнение участниками определенных ролей с целью решения или проработки определенной ситуации.

Групповая дискуссия — совместное обсуждение и анализ проблемной ситуации, вопроса или задачи. Групповая дискуссия может быть структурированной (то есть управляемой тренером с помощью поставленных вопросов или тем для обсуждения) или неструктурированной (ее течение зависит от участников группового обсуждения).

Мозговой штурм — один из наиболее эффективных методов стимулирования творческой активности. Позволяет найти решение сложных проблем путем применения специальных правил — сначала участникам предлагается высказывать как можно больше вариантов и идей, в том числе самых фантастических. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике.

Игры-разминки — инструмент, используемый для управления групповой динамикой. Игры-разминки представляют собой расслабляющие и позволяющие снять напряжение, групповые задания.

Фасилитация — инструмент, позволяющий стимулировать обмен информацией внутри группы. Фасилитация позволяет ускорить процессы осознания, стимулировать групповую динамику. Тренер в ходе фасилитации помогает процессу группового обсуждения, направляет этот процесс в нужное русло.

Видеоанализ — инструмент, представляющий собой демонстрацию видеороликов, подготовленных тренером, или видеозаписей, на которых участники тренинга демонстрируют разные типы поведения. Видеоанализ позволяет наглядно рассмотреть достоинства и недостатки разных типов поведения.

## ***Характеристика организационных и материальных ресурсов, необходимых для освоения курса***

### Дидактические материалы:

1. Демонстрация презентации в PowerPoint (ресурс N 125777 Единой коллекции цифровых образовательных ресурсов). (Электронный ресурс.)
2. Михайлова Е. В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг. – СПб.: Речь, 2007.
3. Музарбекова С.Н. Дидактические материалы для реализации курса «Самопрезентация». – На правах рукописи. – Нефтегорск, 2012.
4. Основы теории коммуникации / Под ред. М.А. Василика. – М., 2003.
5. Скаженик Е.Н. Деловое общение: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. (Электронный документ.) - <http://www.aup.ru/books/m161>. – (Дата обращения 08.09.2012.)

### Материальные ресурсы

- просторная аудитория с возможностью перестановки мебели для проведения практикумов;
- трибуна;
- компьютер / ноутбук;
- МФУ;
- экран;
- мультимедийный проектор;
- веб-камера;
- диктофон;
- телевизор;
- фото-и- видеокамера;
- точка доступа к сети интернет.

### Организационные ресурсы

Продолжительность занятий может достигать 3 часов, поэтому занятия переносятся в расписание второй половины дня или на субботу (при шестидневной учебной неделе).

### Тематическое планирование

#### ***Тема 1. Самопрезентация как искусство***

Потребности и уровень притязаний личности. Понятия «личностное развитие» и «самооценка». Понятие самопрезентации. Самопрезентация как составляющая успеха в будущей профессии и карьере.

*Тест: «Степень мотивации личности к успеху».*

*Практикум «Моя самооценка»*

Составление перечня личностных качеств. Выполнение теста по методике Будасси исследования Я-концепции. Сравнение перечня личностных качеств с результатами теста.

## ***Тема 2. Самопрезентация в публичном выступлении***

Самопрезентация как важнейший аспект публичного выступления. Имидж, ситуативное восприятие, точки соприкосновения.

Первое впечатление. Способы привлечения внимания аудитории в начале выступления. Знаки привлекательности. Принципы правильного использования визуальных и вспомогательных средств.

Голос как важный аспект имиджа.

Поведение в типичных ситуациях делового общения: визит, встреча, прием, поведение с коллегами и починенными. Функции одежды при общении.

Принципы организации коммуникации с аудиторией при ответах на вопросы. Способы реагирования на высказывания негативного характера.

Подбор лексики с учетом целевой аудитории и цели выступления. Compliments аудитории.

Виды наглядных материалов. Требования к ним. Способы предъявления наглядных материалов. Презентация Microsoft PowerPoint.

Критерии оценки выступления и самооценка. Ошибки оратора.

*Тесты: «Умеете ли вы выступать?», «Оцени свой имидж»*

*Практикумы:*

Упражнения:

Эксперименты, демонстрирующие ошибки неравенства и ошибки привлекательности.

Принципы правильного использования визуальных и вспомогательных средств.

Тренировка умения приветствовать аудиторию и начинать выступление.

Обучение способам реагирования на вопросы негативного характера.

Анализ своих возможностей, работа над созданием имиджа.

Тренинги:

Интерпретация невербальных сигналов. Передача заданной информации с помощью невербальных средств.

Воздействие на аудиторию с помощью интонирования (вербальный ряд ограничен).

Разработка сценария публичного выступления с элементами самопрезентации по заданной схеме.

Анализ учебного видеоматериала публичного выступления.

Пресс-конференция.

*Самостоятельная работа:*

упражнения на развитие дикции,

подготовка к пресс-конференции,

подготовка к итоговой работе по теме.

*ИТОГОВАЯ РАБОТА:*

Выступление перед аудиторией в сопровождении мультимедийной презентации, созданной с помощью программы Microsoft PowerPoint.

### ***Тема 3. Резюме как форма самопрезентации***

Резюме. Структура и содержание резюме. Оформление резюме (цвет, качество бумаги, шрифт, структура текста, использование средств программы Word). Назначение и содержание сопроводительного письма.

*Практикумы:*

Анализ образцов резюме.

Ролевая игра «Отбор кандидатов на вакантное место по имеющимся резюме»

*ИТОГОВАЯ РАБОТА:*

Составление собственного резюме работодателю по заданному шаблону.

### ***Тема 4. Самопрезентация в Интернете***

Интернет-общение как социокультурная среда, профайл, медиафайл, аватар, ник.

Виды коммуникативного интернет-общения: чаты, форумы, социальные сети, сайты знакомств. Демонстрация особенностей социальных сетей на примере сайта vkontakte.ru.

Направления самообозначения в сети: презентация через объективные данные и личностные характеристики, презентация через образы.

Структура и содержание личной странички пользователя соцсети: кулисы и личный фасад (профайл) странички пользователя. Относительность объективности профайла. Вариации имён пользователей. Назначение и возможности фотографии, ника и аватара для самопрезентации.

Правила виртуального общения. Тематическая направленность групп и их набор. Реализация речевой креативности в разделах: «О себе» и «Заметки». Возможности раздела медиафайлов для самопрезентации.

Плюсы и минусы анонимности и свободы общения в сети. Ответственность и безопасность пользователя.

*Практикумы:*

Анализ существующих страниц в социальных сетях.

Отбор и обработка фотоизображений для страницы.

Проектирование собственного имиджа через 15-20 лет и странички в сети в соответствии с созданным образом.

*Самостоятельная работа:*

доработка / создание собственной странички в сети в соответствии с самостоятельно определенной концепцией имиджа и самоанализ собственной странички в сети.

*ИТОГОВАЯ РАБОТА:*

Презентация личной странички в социальных сетях «Виртуальный образ».

### Учебно-тематическое планирование

Тема	Количество часов:				Формы контроля
	Всего	Аудиторных	Внеауди- торных	В т.ч. на практическу ю деятельност ь	
Самопрезентаци я как искусство	2	2	-	1	
Самопрезентаци я в публичном выступлении	14	9	5	5	Публичное выступление
Резюме как форма самопрезентации	2	2	0,5	1,5	Составление резюме по шаблону
Самопрезентаци я в Интернете	7	4	3	3	Презентация страницы в социальных сетях
	<b>25</b>	<b>17</b>	<b>7,5</b>	<b>7,5</b>	



**Оценочные материалы**

**Оценочный материал 1. Критерии оценки публичного выступления**

Ф.И. выступающего:				
Показатели для оценивания	Баллы			
	3	2	1	0
Содержание выступления	Соответствует цели	В основном соответствует, имеются замечания	Частично соответствует	Не соответствует
Речевое оформление	Речевое оформление полностью соответствует цели коммуникации. Незначительные речевые ошибки, не влияют на понимание текста выступления	Речевое оформление в основном соответствует цели коммуникации. Допущены немногочисленные речевые ошибки, которые не препятствуют пониманию	Речевое оформление в основном соответствует цели коммуникации. Допущены многочисленные речевые ошибки, которые не препятствуют пониманию	Речевое оформление не соответствует цели коммуникации
Невербальные средства и/или наглядность	Полностью соответствуют цели	Соответствуют в основном, имеются замечания	Частично соответствуют. Целесообразность некоторых средств вызывает сомнение.	Не соответствуют
Работа с вопросами	Даны ответы на все вопросы	Даны ответы на все вопросы, но некоторые требовали уточнения	Ответы даны более чем на половину вопросов	Ответы не даны

Итоговый результат 1 считается сформированным в случае, если обучающийся набирает 7 и более баллов.

## Оценочный материал 2. Критерии оценки резюме

Критерий оценки	соответствует	соответствует в половине и более случаев	соответствует менее чем в половине случаев / не соответствует
Все разделы с основной информацией заполнены соответствующей информацией	3	1	0
Информация соответствует цели резюме	3	1	0
Все разделы с дополнительной информацией заполнены соответствующей информацией	3	1	0
Информация соответствует цели резюме	3	1	0

Итоговый результат 2 считается сформированным в случае, если обучающийся набирает 7 и более баллов.

Оценочный материал 3. Критерии оценки странички в самостоятельно избранной социальной сети

Ф.И. выступающего:				
Цель создания странички:				
Показатели для оценивания				
Грамотность	Баллы			
	2	1	0	
	Орфография и пунктуация без нарушений норм правописания	Имеются 1-2 незначительные ошибки	Имеются грубые ошибки	
Содержание	Баллы			
	3	2	1	0
	соответствует	в основном соответствует	частично соответствует	не соответствует
Соответствие объективных данных цели				
Соответствие личностных характеристик цели				
Наличие образных средств и их соответствие цели				

Итоговый результат 3 считается сформированным в случае, если обучающийся набирает 6 и более баллов.

## Приложение 2

### Учебные материалы

#### *Тема 1. Самопрезентация как искусство*

##### *Текст 1.1*

##### *Понятие самопрезентации*

Слово «самопрезентация», происходящее от английского "self-presentation", означает самоподачу, самопредъявление.

При любом общении с собеседником либо с аудиторией мы себя представляем, рекомендуем, представляем. Это и есть самопрезентация. Даже просто находясь там, где присутствуют другие люди, мы по большей части подсознательно себя презентуем. Другие люди оценивают нас по нашей внешности, настроению, тембру голоса, смыслу наших высказываний, жестам и позе. И в итоге они формируют своё мнение, в результате которого вешается множество ярлыков, определяющих впоследствии поведение при общении с нами.

Каким другой человек увидит нас при первой встрече, как оценит, будет очень сильно зависеть наше будущее общение с ним. Примет ли он нас на работу, доверит ли новый проект, одолжит ли денег, наконец.

Отсюда вывод: на наш жизненный успех влияет то, как нас оценивают другие люди. Это, конечно же, не сенсация, но принять это нужно осознанно, а поэтому умение презентовать себя другим людям и есть владение искусством самопрезентации.

Психологи обычно рекомендуют следующие техники самопрезентации:

1. "Подстраивание" и "отзеркаливание": вы даете понять человеку, что вы с ним "одной крови", у вас похожие ценности, устремления, статус. Расчет простой - любой человек осознанно или неосознанно ставит себя в центр мироздания, поэтому наибольшим уважением у него будут пользоваться те, кто на него похож. Существует немало простых способов применения этой техники самопрезентации:

- заранее выяснить хобби и другие интересы человека, завести о них разговор, дать понять, что вы тоже этим интересуетесь (привет от Дейла Карнеги)

- копировать жесты, характерные выражения и позу человека (он фиксирует это на уровне подсознания и ему становится комфортно в вашем обществе)

- одеться похожим образом (к дамам, само собой, это не относится;)))

- составить психологический портрет человека и в соответствии с этим реагировать на новости и предложения - делать это так, как делал бы он

2. "Я - вожак": вы даете собеседнику почувствовать ваше превосходство, заставляете признать вас лидером. Само собой, такую технику самопрезентации следует применять весьма осторожно. Приемы - также разнообразные:

- задавать в самом начале разговора неожиданные вопросы, заставляющие визави как бы оправдываться.

- соответствующее выражение лица - вальяжное, собранное или надменное - в зависимости от аудитории.

- подчеркивание (как бы невзначай, тут нельзя действовать напролом) определенных деталей своей биографии.

Вот вкратце то, что нужно знать о самопрезентации, с точки зрения популярной психологии.

Так ли это? Нет, конечно.

1. Все вышеперечисленные приемы самопрезентации для компетентных партнеров знакомы, и они вас «расшифруют». И понимание ими того, что вы неискренни, что вы себя просто презентуете, может выйти вам боком.

2. Люди слишком разные, применяя указанные выше техники самопрезентации, вы по большей части идете напролом, используя самые очевидные методики. Это может нехорошо кончиться.

3. Разными бывают и ситуации. Разными бывают цели, с которыми вы себя презентуете. Презентация на собеседовании и презентация себя человеку противоположного пола, на которого вы не прочь произвести впечатление - две большие разницы.

Самопрезентация - дело тонкое. И проводить самопрезентации следует осторожно и обдуманно.

О чем нужно помнить и знать при самопрезентации личности?

1. Никогда не применяйте грубые методы манипуляции. Люди всегда поймут, что к чему. К тому же постоянные манипуляции практически невозможны или очень трудновыполнимы.

2. При самопрезентации не приукрашивайте свою личность – всего лишь подайте её в нужном свете. Покажите и сделайте центром внимания именно ту сторону личности, которая применима в данной конкретной ситуации и с этим конкретным человеком.

3. Презентовать себя нужно именно как личность, показав при этом свои внутренние качества. Потому что оценка всегда проходит именно по ним. Не по степени навыков общения, а по тому беззлобны ли вы или наоборот, уверены в себе или безвольны, гармоничны или противоречивы.

Хорошо, если окружающие сразу составят верное представление о вашей личности – впоследствии не будет недопонимания и разочарования в вас.

4. Третий пункт как бы перечёркивает возможности для собственно презентации себя. Но это совсем не так. Нужно помнить ещё одно правило, которое работает. Презентация своих личностных внутренних качеств должна быть искренней, но в свете особенностей ваших собеседников. И здесь важно найти «точки соприкосновения» между личностью собеседника и вашей, и неназойливо их подчеркнуть.

Здесь нет никакого противоречия. Любая личность воспринимается по-разному, так как это зависит от того, кто её воспринимает. Ну, например: добродушного человека одни посчитают добрым и хорошим, а другие скажут, что его доброжелательность – это подхалимаж. Поэтому в самопрезентации центром внимания должны стать те качества собеседников, которые аналогичны вашим, и это поможет собеседникам лучше понять вас.

Такие «точки соприкосновения» можно выделить при общении, как совсем открыто и откровенно (да, я тоже люблю порядок! – показав на чистоту рабочего стола коллеги), так и более изящно и ненавязчиво. И в этом вам должна помочь интуиция во время разговора.

5. При проведении самопрезентации своей личности нужно быть максимально открытым, чтобы собеседники смогли почувствовать ваше настроение и оценили вашу искренность. И это действительно очень важно! Доверие – это одна из основных составляющих любой самопрезентации. Нужно подчеркнуть, что всё, о чём говорилось выше, имеет отношение именно к самопрезентации личности и помнить об этих правилах необходимо, если вы настроены на построение долгих доверительных отношений.

Следование вышеперечисленным правилам ещё не даёт гарантии успеха, описать теоретически все жизненные ситуации просто невозможно. Иногда необходим взгляд со стороны. И здесь не нужно прибегать к советам друзей и знакомых, даже самое искреннее их желание в оказании помощи не даст результата. Дело в том, что зная вас как личность в различных ситуациях, привыкнув к вашим особенностям, они не смогут составить своё впечатление о вашей персоне, как в первый раз. Умение делать отличную самопрезентацию – это внутреннее состояние комфорта, достижение цели в общении и взаимное удовольствие от этого процесса.

## *Задание 1.1*

*Задание направлено на развитие уверенности в себе и позитивной точки зрения.*

Начните рисовать стену из кирпичей. Заполните первый ряд кирпичиками с описанием ваших академических достижений – все сданные экзамены и законченные курсы. Сделать это очень просто.

Следующий ряд заполните теми навыками, которыми вы обладаете, но по которым вы не сдавали экзамены. Не забывайте о мелочах: вспомните все, что вы умеете.

Следующий ряд – достижения личного плана. Может быть, вы занимались благотворительностью, что-то организовали, что-то преодолели, предприняли серьезные шаги вопреки советам и предубеждениям.

Последний ряд должен быть заполнен вашими плюсами – личными положительными качествами: на вас можно положиться, вы веселый, честный, добрый, др. Обдумайте и опишите результаты.

Вот это то, что вам нужно рекламировать. Благодаря именно этим качествам вы нравитесь себе и окружающим. Стройте стену и укрепляйте уверенность в себе. Теперь вы знаете, в чем заключается ваша сила.

## *Текст 1.2*

### *14 шагов к уверенности в себе*

1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.
2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь, насколько ваши планы соответствуют сегодняшнему дню.
3. Простите себе все свои ошибки и не возвращайтесь к плохим воспоминаниям. Вспоминайте успехи.
4. Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность – это результат соглашения между людьми называть вещи определенными именами. Будьте терпимы к людям.
5. Не предавайтесь унынию: чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха.
6. Никогда не говорите о себе плохо; особенно избегайте приписывать себе отрицательные черты – «глупый», «уродливый», «неспособный», «тупой», «невезучий», «неисправимый».
7. Ваши действия могут подлежать любой оценке; если они подвергаются конструктивной критике – воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяет другим критиковать вас как личность.



8. Помните, что иное поражение – это удача; из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных последующих более крупных неприятностей удалось избежать.
9. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.
10. Позволяйте себе расслабляться, прислушиваться к своим мыслям, заниматься тем, что вам по душе. Так вы сможете лучше себя понять.
11. Практикуйтесь в общении. Помогайте тем, кто испытывает страх и беспокойство. Будьте открыты для общения.
12. Перестаньте чрезмерно охранять свое «Я». Оно гнется, но не ломается. Кратковременный эмоциональный удар лучше, чем изоляция и бездействие.
13. Выберите цели. Достигайте их. Хвалите себя за каждую мелочь.
14. Помните, что вы - неповторимая личность!

*Текст 1.3*

### *Позитивное отношение к себе*

Человек позитивного типа воспринимает жизнь главным образом положительно. Проблемы он рассматривает как возможность совершенствовать свою личность, достигать зрелости. Его наполняет радостью то, что он успешно справляется с поставленными перед ним задачами. Он стремится быть симпатичным людям. Позитивно настроенные люди любят окружающих и радуются любой возможности пообщаться с ними.

Кто открыт для других, не должен бояться, что его знания и умения не будут востребованы и оценены. Излучающего спокойствие, уверенного в себе, открытого человека принимают в любых деловых кругах, адекватно оценивают и хорошо воспринимают, более того – к нему прислушиваются, его советам следуют.

Типичные признаки человека, который «закрит» для других:	Человек «открыт», если:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• он испытывает страх, нерешителен, ему недостает веры в свои силы;</li> <li>• он пессимист, отличается недоверчивостью, рассчитывает только на плохое;</li> <li>• он редко смеется и проявляет свою радость, редко говорит</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• он уверен в себе, знает свои цели и знает, чего хочет;</li> <li>• он оптимист, он ищет и видит в других прежде всего хорошее;</li> <li>• он сначала думает о клиенте, потом о фирме, потом о себе;</li> <li>• он – жизнерадостный, веселый человек;</li> </ul>

<p>«спасибо»;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• он часто отказывается, чаще говорит «нет», чем «да»;</li> <li>• о себе он говорит, что работа приводит его в стрессовое состояние, что у него практически нет свободного времени;</li> <li>• он ругается, брюзжит, выказывает себя умником;</li> <li>• он слишком много говорит о себе и слишком мало слушает;</li> <li>• он часто действует суетливо, нервозно, с раздражением;</li> <li>• он распространяет вокруг себя гнетущую, недружелюбную обстановку, он действует «против».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• он с пониманием относится к другим, чаще говорит «да», чем «нет»;</li> <li>• он не предъявляет чрезмерных требований к себе и не позволяет это делать другим, у него хватает времени на все его проекты и замыслы;</li> <li>• он не брюзжит, внимательно слушает собеседника, старается как можно большему научиться у других людей;</li> <li>• от него исходит доброта и внутреннее спокойствие.</li> </ul>
--	---

*Тест 1.1*

*Тест*

*«Степень мотивации личности к успеху»*

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать, чем отложить на какое-то время?
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.

12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание меня стимулирует сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения еще более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
40. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

#### Ответы

Поставьте себе по одному баллу за каждый ответ «да» на вопросы 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 40; за каждый ответ «нет» на вопросы 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

28 -32 балла. – У вас очень сильная мотивация к успеху. Вы упорны в достижении цели, готовы преодолеть любые препятствия.

15 – 27 баллов. – У вас средняя мотивация к успеху, такая же, как у большинства людей. Стремление к цели приходит к вам в форме приливов и отливов. Порой вам хочется все бросить, так как вы считаете, что цель, к которой вы стремитесь, недостижима.

0 – 14 баллов. – Мотивация к успеху у вас довольно слабая. Вы довольны собой и своим положением. На работе «не горите». Вы убеждены, что независимо от ваших усилий все пойдет своим чередом.

### *Тест 1.2*

*Тест на самооценку личности: Я-реальное, Я-идеальное. Методика Будасси исследования Я-концепции.*

Тест Будасси С.А. на самооценку позволяет провести исследование самооценки личности, измеряемое количественно. В основе данной методики лежит способ ранжирования.

Психодиагностика самосознания, самоотношения, самооценки направлена на изучение и оценку представления о себе. “Я-концепция”, которая есть сумма “Я-реального” и “Я-идеального”, важный фактор формирования, выбора того или иного типа поведения человека. Которое во многом определяет направление его деятельности, поступки, совершаемые во всех сферах жизни, при контактах с людьми.

Анализ "Я-образа" позволяет выделить в нем два аспекта: знания о себе и самоотношение. В ходе жизни человек познает себя и накапливает о себе знания, эти знания составляют значительную часть его представлений о себе - его "Я-концепцию". Однако знания о себе самом, естественно, ему небезразличны: то, что в них раскрывается, оказывается объектом его эмоций, оценок, становится причиной его перманентного самоотношения. Не все реально постигаемое в себе самом и не все в самоотношении ясно осознанно. Некоторые аспекты "Я-образа" оказываются ускользающими от сознания, неосознанными, бессознательными. Данный тест позволяет их выявить.

Тест на самооценку личности: Я-реальное, Я-идеальное. Методика Будасси исследования Я-концепции:

Инструкция.

Вам предлагается список из 48 слов, обозначающих свойства личности, из которых Вам необходимо выбрать 20, в наибольшей степени характеризующих эталонную личность (назовем ее “мой идеал”) в Вашем

преставлении. Естественно, что в этом ряду могут найти место и негативные качества.

Тестовый материал.

1. Аккуратность	17. Легковерие	33. Педантичность
2. Беспечность	18. Медлительность	34. Радужие
3. Вдумчивость	19. Мечтательность	35. Развязность
4. Восприимчивость	20. Мнительность	36. Рассудительность
5. Вспыльчивость	21. Мстительность	37. Самокритичность
6. Гордость	22. Надежность	38. Сдержанность
7. Грубость	23. Настойчивость	39. Справедливость
8. Гуманность	24. Нежность	40. Сострадание
9. Доброта	25. Нерешительность	41. Стыдливость
10. Жизнерадостность	26. Несдержанность	42. Практичность
11. Заботливость	27. Обаяние	43. Трудолюбие
12. Завистливость	28. Обидчивость	44. Трусость
13. Застенчивость	29. Осторожность	45. Убежденность
14. Злопамятность	30. Отзывчивость	46. Увлеченность
15. Искренность	31. Подозрительность	47. Черствость
16. Капризность	32. Принципиальность	48. Эгоизм

Из двадцати отобранных свойств личности Вам необходимо построить эталонный ряд d1 в протоколе исследования, где на первых позициях располагаются наиболее важные, с Вашей точки зрения, положительные свойства личности, а последними - наименее желательные, отрицательные (20-й ранг - наиболее привлекательное качество, 19-й - менее и т. д. вплоть до 1 ранга). Следите, чтобы ни одна оценка-ранг не повторялась дважды.

Протокол исследования

Номер ранга	эталона d1	Свойства личности	Номер ранга	субъекта d2
				$\Sigma d2 =$

Из отобранных Вами ранее свойств личности постройте субъективный ряд d2, в котором расположите данные свойства по мере убывания их выраженности у Вас лично (20-й ранг - качество, присущее Вам в наибольшей степени, 19-й - качество, характерное для Вас несколько меньше, чем первое, и т. д.). Результат занесите в протокол исследования.

## Обработка результатов

Цель обработки результатов - определение связи между ранговыми оценками качеств личности, входящими в представления “Я идеальное” и “Я реальное”. Мера связи устанавливается с помощью коэффициента ранговой корреляции. Чтобы высчитать коэффициент, необходимо вначале найти разность рангов  $d_1 - d_2$  по каждому качеству и занести полученный результат в колонку  $d$  в протокол исследования. Затем каждое полученное значение разности рангов  $d$  возвести в квадрат  $(d_1 - d_2)^2$  и записать результат в колонке  $d^2$ . Подсчитайте общую сумму квадратов разности рангов  $\Sigma d^2$  и внесите ее в формулу

$$r = 1 - 0,00075 \times \Sigma d^2,$$

где  $r$  - коэффициент корреляции (показатель уровня самооценки личности).

Ключ к тесту Будасси на самооценку.

Коэффициент ранговой корреляции  $r$  может находиться в интервале от  $-1$  до  $+1$ . Если полученный коэффициент составляет не менее  $-0,37$  и не более  $+0,37$  (при уровне достоверности равном  $0,05$ ), то это указывает на слабую незначительную связь (или ее отсутствие) между представлениями человека о качествах своего идеала и о реальных качествах. Такой показатель может быть обусловлен и несоблюдением испытуемым инструкции, но если она выполнялась, то низкие показатели означают нечеткое представление человеком о своем идеальном Я и Я реальном. Значение коэффициента корреляции от  $+0,38$  до  $+1$  - свидетельство наличия значимой положительной связи между Я идеальным и Я реальным. Это можно трактовать как проявление адекватной самооценки или, при  $r$  от  $+0,39$  до  $+0,89$ , как тенденция к завышению. Значения же от  $+0,9$  до  $+1$  часто выражают неадекватно завышенное самооценивание. Значение коэффициента корреляции в интервале от  $-0,38$  до  $-1$  говорит о наличии значимой отрицательной связи между Я идеальным и Я реальным (отражает несоответствие или расхождение представлений человека о том, каким он хочет быть, и тем, какой он в реальности). Это несоответствие предлагается интерпретировать как заниженную самооценку. Чем ближе коэффициент к  $-1$ , тем больше степень несоответствия.

В предложенной методике исследования самооценки ее уровень и адекватность определяются как отношение между "Я идеальным" и "Я реальным". Представления человека о самом себе, как правило, кажутся ему убедительными независимо от того, основываются ли они на объективном знании или на субъективном мнении.

Процесс самооценивания может происходить двумя путями:

- 1) путем сопоставления уровня своих притязаний с объективными результатами своей деятельности и
- 2) путем сравнения себя с другими людьми.

Однако независимо от того, лежат ли в основе самооценки собственные суждения человека о себе или интерпретации суждений других людей, индивидуальные идеалы или культурно-заданные стандарты, самооценка всегда носит субъективный характер; при этом ее показателями могут выступать адекватность и уровень.

Адекватность самооценивания выражает степень соответствия представлений человека о себе объективным основаниям этих представлений. Уровень самооценки выражает степень реальных и идеальных, или желаемых, представлений о себе. Адекватную положительную самооценку можно приравнять к позитивному отношению к себе, к самоуважению, принятию себя, ощущению собственной полноценности. Низкая или заниженная самооценка, наоборот, может быть связана с негативным отношением к себе, неприятием себя, ощущением собственной неполноценности.

В процессе формирования Самооценки важную роль играет сопоставление образов реального Я и Я идеального. Поэтому тот, кто достигает в реальности характеристик, соответствующих идеалу, будет иметь высокую самооценку. Если же человек "малоэффективно" преодолевает разрыв между этими характеристиками и реальностью своих достижений, его самооценка, по всей вероятности, будет низкой.

Самооценка и отношение человека к себе тесно связаны с уровнем притязаний, мотиваций и эмоциональными особенностями личности. От самооценки зависит интерпретация приобретенного опыта и ожидания человека относительно самого себя и других людей.

### Интерпретация результатов

Проинтерпретируйте индивидуальные результаты исследования особенностей самооценки, используя для этого таблицу.

Индивидуальные результаты исследования особенностей самооценки

Уровни выраженности показателей самооценки	Проявления самооценки		
	в обыденном поведении	в общении (межличностном: в семье, на работе и т.д.)	в учебной (профессиональной) деятельности



От 4 - 1,0 до + 0,85	Самооценка высокая			
От + 0,84 до + 0,53	Самооценка высокая			
От + 0,52 до - 0,1	Самооценка средняя			
От -0,09 до -0,32	Самооценка низкая			
От -0,33 до -1,0	Самооценка низкая			

#### Характеристика поведения личности в зависимости от ее самооценки

Люди с завышенной самооценкой ставят перед собой более высокие цели, чем те, которые они могут реально достигнуть, у них высокий уровень притязаний, не всегда соответствующий их возможностям. Здоровые качества личности: достоинство, гордость, самолюбие - перерождаются в высокомерие, тщеславие, эгоцентризм. Неадекватная самооценка своих возможностей и завышенный уровень притязаний обуславливают самоуверенность и отказ себе в праве на ошибки. Развитие излишней самоуверенности может выступать следствием соответствующего стиля воспитания в семье и школе. Самоуверенные люди не склонны к самоанализу, что может стать причиной отсутствия любого самоконтроля, а это ведет к принятию ошибочных решений и осуществлению рискованных поступков. Дальнейшая утрата чувства необходимой осторожности отрицательно влияет на безопасность, надежность и эффективность всей жизнедеятельности человека. Отсутствие или недостаточная потребность в самосовершенствовании затрудняет включение их в процесс самовоспитания. Люди с заниженной самооценкой обычно ставят перед собой более низкие цели, чем те, которые могут достигнуть, преувеличивая значение неудач. При заниженной самооценке человек характеризуется другой крайностью, противоположной самоуверенности, - чрезмерной неуверенностью в себе. Неуверенность, часто объективно необоснованная, является устойчивым качеством личности и ведет к формированию у человека таких черт, как

смирение, пассивность, “комплекс неполноценности”. Это отражается и во внешнем виде человека: голова втянута в плечи, походка нерешительная, он хмур, неулыбчив. Окружающие иногда принимают такого человека за сердитого, злого, неконтактного и следствием этого становится изоляция от людей, одиночество.

Неуверенности в себе могут способствовать и некоторые субъективные факторы: тип высшей нервной деятельности, черты темперамента и т. д.

Например, неуверенность выступает в качестве одной из характеристик тревожности. Преодоление неуверенности через процесс саморазвития затруднено из-за неверия человека в свои возможности, перспективы и конечный результат, но в любом случае она возможна и необходима, потому что значительно повышает качество жизни.

Наиболее благоприятна адекватная самооценка, предполагающая равное признание человеком как своих достоинств, так и то, что на первый взгляд кажется недостатком. В основе оптимальной самооценки, выражающейся через положительное свойство личности - уверенность, лежат необходимый опыт и соответствующие знания. Уверенность в себе позволяет человеку регулировать уровень притязаний и правильно относиться к своим возможным ошибкам. Уверенного человека отличают решительность, твердость, умение находить и принимать решения, последовательно их реализовывать.

Уверенный человек спокойно и конструктивно относится к допущенным ошибкам, анализируя их причины, с тем, чтобы по возможности не повторить их вновь.

Развивать у себя адекватную самооценку можно на основе самопознания.

Познав и оценив себя, человек может более сознательно, а не стихийно управлять своим поведением и успешно заниматься саморазвитием.

## *Тема 2. Самопрезентация в публичном выступлении*

### *Текст 2.1*

#### *Самопрезентация как важнейший аспект публичного выступления*

Любой деловой человек в процессе общения стремится влиять на партнеров, побуждать их к определенным действиям, убеждать и мотивировать. Бесспорный метод влияния - публичное выступление, например, на конференции.

Эффективная подготовка и качественное проведение публичного выступления гарантирует оратору, что аудитория примет благоприятное для него решение - утвердит, купит, проголосует, примет участие, подпишет контракт, начнет сотрудничать и т.д.

Для результативного публичного выступления имеет значение не только содержание выступления, но и впечатление, которое оратор произведет на публику. Внешний вид, стиль, манеры, имидж оратора подчас более красноречивы, чем его слова.

Важно помнить, что у оратора при публичном выступлении есть не только слушатели, но и зрители. Поэтому главный визуальный объект в публичном выступлении - это сам оратор.

Какие сложности могут возникнуть, если оратор не уделяет внимания самопрезентации? Дело в том, что имидж формируется в любом случае. Если не уделять ему особого внимания, он может открыть не самые выигрышные качества оратора. В этом случае достоинства оратора могут потеряться.

Самопрезентация в публичном выступлении - это умение направить восприятие аудитории по определенному пути, выгодному оратору.

Самопрезентация - это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию с целью влияния на нее.

Влиять на аудиторию необходимо, чтобы достигнуть поставленных целей. В последние годы популярным стало слово "харизма". Дословно с древнегреческого оно означает "притягивать к себе внимание". Слово "харизма" восходит к слову "хариты". В древнегреческой мифологии - это три богини красоты и изящества. Слова "харизма", "характер", "харя" - имеют один корень. То есть быть харизматичным в ходе публичного выступления значит уметь производить успешную самопрезентацию, притягивать и удерживать внимание аудитории.

Важно, что самопрезентация происходит всегда, независимо от того, насколько оратор себе ее представляет и как к ней относится. Например, два сотрудника собираются выступить на конференции. Один надевает лучший дорогой деловой костюм, белую рубашку, модный галстук, другой - джинсы

и старый свитер. Самопрезентацию производят оба! Первый демонстрирует статус, престиж, уважение. Второй - независимость, наивность, самостоятельность.

Разговор о самопрезентации имеет смысл связать с понятием "имидж". "Имидж" дословно с английского означает "образ". Но в русском понимании "имидж" и "образ" не одно и то же. Прежде всего потому, что в русском языке слово "образ" имеет пять разных значений: вид, облик, характер, порядок, отражение. Ближе всего к английскому слову "имидж" российский термин "мнение".

Имидж - мнение, суждение, содержащее оценку и отношение.

В результате самопрезентации и формируется имидж.

Имидж оратора важен, поскольку он формирует готовность слушателей действовать тем или иным образом.

### Положительный имидж

Если участнику деловой коммуникации не удастся так преподнести себя, чтобы сформировать у партнера положительный и престижный образ, рассчитывать на успех не приходится. Наш образ – это наш портрет, который мы показываем окружающим. Он должен работать на нас, а не против нас, должен правдиво отображать лучшие качества и при этом быть простым и искренним.

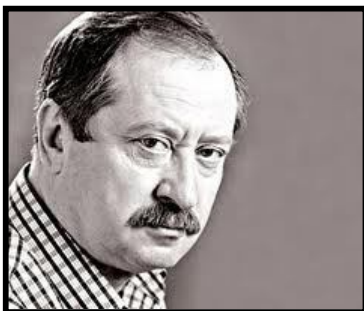
### *Задание 2.1*

При формировании первого впечатления существует "эффект ореола". Он приводит к ошибкам социального восприятия. Повторим эксперименты Алексея Болдаева<sup>2</sup>.

#### Эксперимент №1

#### Эксперименты, демонстрирующие ошибки неравенства.

Двум группам взрослых людей предлагаем описать человека по одной фотографии (известного театрального актера из Санкт-Петербурга). Одной группе скажем, что это портрет героя, а другой - преступника.



Гипотеза: в зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись и описания.

#### Эксперимент №2

<sup>2</sup> Болдаев А. – российский психолог

### Эксперименты, демонстрирующие ошибки привлекательности.

Двум группам учителей показываем одно и то же дело ученика с весьма подробной информацией о нем. Но одной группе к делу дали заведомо привлекательную фотографию, а другой - непривлекательную. Просим оценить уровень интеллекта, характер, отношения со сверстниками, планы на будущее и многое другое.



Гипотеза: привлекательному ученику учителя будут приписывать: высокий уровень интеллекта, отличный характер, высокий статус среди сверстников, блестящие перспективы и прочее, то есть переоценивали его по всем параметрам. В то время как непривлекательный ученик был отрицательно оценен по всем параметрам.

#### *Тест 2.1*

##### *Умеете ли вы выступать?*

Отвечать на вопросы нужно «да» или «нет». При положительном ответе засчитайте себе 2 очка.

1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от состава аудитории, даже если вы не раз выступали на эту тему?
2. Чувствуете ли вы себя после выступления «выжатым», ощущаете ли резкое падение работоспособности?
3. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
4. Волнуетесь ли перед выступлением настолько, что должны преодолевать себя?
5. Приходите ли задолго до начала выступления?
6. Нужны ли вам 3-5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас выслушать?
7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?
8. Любите ли вы во время выступления двигаться?
9. Отвечаете ли на замечания по ходу их выступления, не группируя их?
10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

## Ответы

**Более 12 баллов** – вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но излишняя независимость от аудитории может сделать вас нечувствительным к интересам слушателей

**Менее 12 баллов** – вы сами подчиняетесь аудитории, ориентируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

## Тест 2.2

### Оцени свой имидж

**Инструкция:** Перед тобой вопросы, определяющие твою манеру одеваться. Прочитай их внимательно, ответь на них, для чего выбери наиболее подходящий для тебя ответ из двух вариантов:

А) как большинство людей,

Б) как нравится мне, не оглядываясь на других.

Отвечая, помни, что нет хороших либо плохих ответов, все они характеризуют твою обычную манеру одеваться в разных ситуациях.

Заполни таблицу, поставив любой значок в колонке с соответствующим ответом: А или Б.

№	Вопросы	А	Б
1.	В театр, на концерт я обычно одеваюсь -		
2.	В будничные дни на занятия я стремлюсь одеваться -		
3.	Люди лучше всего меня оценивают, если я одет -		
4.	Если я иду на экзамен, то чаще одеваюсь -		
5.	Когда у меня будет достаточная для обновления гардероба сумма денег, я в первую очередь приобрету вещи, в которых буду одет -		
6.	Когда я иду на день рождения к другу (подруге) я чаще всего одеваюсь -		
7.	Отправляясь на свидание к небезразличному для меня человеку -		
8.	Если меня пригласят на презентацию или банкет, я постараюсь одеться -		
9.	Когда ко мне в дом приходят гости, я предпочитаю одеваться -		

10.	На отдыхе я чаще всего одеваюсь -		
11.	В школу я по возможности стремлюсь одеваться -		
12.	Своих детей я буду приучать одеваться -		
13.	Свой гардероб надо формировать так, чтобы в большинстве жизненных ситуаций быть одетым -		

Посмотри, что получилось. Вначале подсчитай результат по отдельным ситуациям:

- 1) учебы или работы – показатель А, суммируем баллы за вопросы 2, 4, 11;
- 2) светской жизни – показатель В, суммируем баллы за вопросы 6, 8, 9;
- 3) отдыха – показатель С, суммируем баллы за вопросы 1, 7, 10;
- 4) суммарный балл по всему опроснику – показатель Д (проявление общей стратегии самопрезентации в одежде).

Ключ к опроснику:

Показатель	№ вопроса	Балл за ответ	
		А	Б
А	2	1	2
	4	1	2
	11	1	2
В	6	1	2
	8	1	2
	9	1	2
С	1	1	2
	7	1	2
	10	1	2

Преобладание «ублажающей» концепции самопрезентации выражается :

в показателях А, В, С - равно или ниже 3,

в показателе Д - равно или ниже 13,

Преобладание «самоконструирующей» концепции:

в показателях А, В, С- выше 4 ,

в показателе Д - выше 13.

Человек, у которого доминирует «ублажающая» стратегия, одевается согласно нормам того общества, где предстоит общаться. Он как бы подстраивается под аудиторию, желая показать свою социальную

лояльность. Для другой ситуации и компании одежда меняется. Информация о том, как принято одеваться, собирается заранее, что позволяет четко вписаться в общество и испытывать радость от ощущения общности, принятия другими в свой клан. «Демонстрируемое Я» максимально приближено к социально желательному «зеркальному Я».

«Самоконструирующая» стратегия поддерживает «идеальное Я», т.е. другим демонстрируется то, что считается лучшим и правильным по критериям самой личности. При такой стратегии манера одеваться не меняется от аудитории к аудитории. Человек в первую очередь ориентирован на свои собственные взгляды и представления о том, как надо одеваться, хотя определенный учет ситуации, конечно, происходит. «Демонстрируемое Я» максимально приближено к «идеальному Я».

*Текст 2.2*

### *Первое впечатление.*

#### *Способы привлечения внимания аудитории в начале выступления*

Аксиома публичного выступления гласит: у оратора никогда не будет второго случая произвести первое впечатление. Первое впечатление содержит эмоциональный и оценочный компоненты.

Исследования подтверждают, что в 75 % случаев первое впечатление оказывается верным.

Что фиксируется при формировании первого впечатления:

Внешний облик.

Оформление внешности.

Экспрессия, внешняя выразительность.

Выполняемые действия.

Предполагаемые качества личности.

Очевидно, что оратору имеет смысл специально продумывать, как будет формироваться первое впечатление о нем, какие акценты уместно расставить в момент появления перед публикой.

Первое впечатление складывается на основе вербальных (то, что мы говорим), вокальных (то, как мы говорим) и визуальных (то, как мы при этом выглядим) компонентов общения.

Вербальные компоненты – это смысл первых 10 слов, в число которых входят слова приветствия, представление себя, передача вашего отношения к встрече. Обязательно произносится и имя человека, на которого вы хотите произвести хорошее первое впечатление.

Вокальные компоненты – то, как мы говорим эти слова: скорость, интонация, тембр, громкость, ударение, ритмика. Для каждого слова существует только



один способ его написания и более сотни различных на слух и по смыслу вариантов его произнесения. Вокальная гибкость придает семантическое многообразие одним и тем же словам.

К визуальным компонентам (то, как мы выглядим в процессе общения), на которые следует обращать внимание, относятся: мимика, взгляд, жесты, осанка, одежда. Многое из того, что вы хотите сказать, вы можете выразить своими жестами, одеждой и манерой поведения.

#### О приемах установления контакта:

- улыбка, доброжелательный взгляд;
- приветствие, включающее рукопожатие и слова;
- обращение к партнеру по имени-отчеству, с этой целью – представление, знакомство, обмен визитными карточками;
- проявление дружеского расположения, использование для этого шутки, юмора, комплиментов, видимого участия;
- подчеркивание значимости партнера, фирмы, которую он представляет, проявление уважения к нему, демонстрируемое словами, мимикой, жестами, позой, организацией пространственной среды;
- открытое признание достоинств вашего партнера.

#### Об уверенности оратора

Уверенность в себе несомненно способствует успеху самопрезентации, ибо неуверенный в себе человек, все подвергает сомнению, прежде чем что-то сказать, сомневается в своих возможностях, долго думает. Для развития уверенности в себе сделайте следующее:

1. Перестаньте критиковать самого себя.
2. Перестаньте жаловаться.
3. Займитесь своей физической формой.
4. Обретите независимость.
5. Смотрите на мир позитивно.

#### Эффектное начало выступления:

- сопереживание;
- парадоксальное начало;
- неожиданный вопрос;
- интригующее описание;
- интересный или необычно поданный факт;

- оригинальная цитата;
- комплимент собравшимся;
- наглядный пример;
- шутка;
- обращение к непосредственным интересам аудитории.

Задачи заключения:

- обобщить самое существенное в выступлении;
- усилить впечатление, закрепить сказанное;
- поставить конкретные задачи.

В заключении не должно быть новых мыслей и новых фактов – это психологически бесполезно.

*Задание 2.1*

Важно, что самопрезентация происходит всегда, независимо от того, насколько оратор себе ее представляет и как к ней относится.

Например, два оратора собираются выступить на конференции. Впишите, какие качества демонстрируют выступающие.

Оратор 1	Оратор 2
Надевает лучший дорогой деловой костюм, белую рубашку, модный галстук	Надевает джинсы и старый свитер
Демонстрирует	Демонстрирует
_____	_____
_____	_____

### Задание 2.2

Представьте, что происходит выступление двух ораторов перед аудиторией. В результате выступления аудитория должна совершить необходимые оратору действия - проголосовать, купить, прийти, принять решение, утвердить план и т.п.

Вопрос, на чей призыв к действиям отреагирует аудитория? Прокомментируйте ответ.

Оратор 1	Оратор 2
появляется перед аудиторией точно в условленное время, начинает минута в минуту, одет современно, в деловом стиле, владеет правильной русской речью, говорит доходчиво	опаздывает, на глазах аудитории пьет таблетки, выглядит неопрятно, притоптывает ногами, вертит в руках листы с текстом, редко смотрит в глаза слушателям, злоупотребляет словами-паразитами

### Задание 2.3

Участники по очереди выходят к аудитории и приветствуют собравшихся жестом или фразой. Остановиться нужно в том месте, откуда хорошо видны все собравшиеся. Начинать приветствие следует только после начальной паузы, «собрав» всех взглядом.

После приветствия нужно произнести одну - две фразы. Это может быть комплимент собравшимся, вопрос к аудитории, обращение к тем чувствам, которые в данный момент волнуют людей.

### Задание 2.4

Предложите вариант вступления (зачин и введение в тему), которые мог бы использовать известный спортсмен, если бы его попросили провести беседу на тему: «Как добиться успеха в спорте». Выступать предлагается перед:

- а) уставшими студентами в конце занятий;
- б) участниками спортивной секции, не добившихся пока никаких результатов.

### Задание 2.5

Известно, что слово «здравствуйтесь» может быть произнесено на все лады. Попробуйте выявить свой потенциал использования приветствия. Попросите кого-нибудь послушать и «оценить» подтекст, который вы вкладываете в приветствие.

### *Задание 2.6*

Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл

1. Рад вас видеть!
2. Спасибо за работу.
3. Приходите завтра.
4. Я в восторге.
5. Спасибо, мне очень приятно ваше внимание.
6. Приятно было с вами поговорить.
7. Спасибо за комплимент.
8. Очень вам признателен.
9. Ценю вашу настойчивость.
10. Мне это очень нравится.

### *Задание 2.7*

Произнесите фразу с разными интонациями.

1. Умница! Молодец! (с благодарностью, с восторгом, иронично, огорченно, гневно)
2. Я этого никогда не забуду (с признательностью, с обидой, с восхищением, с гневом).
3. Спасибо, как это вы догадались! (искренне, с восхищением, с осуждением).
4. Ничем не могу вам помочь (искренне, с сочувствием, давая понять бестактность просьбы).
5. Вы поняли меня? (доброжелательно, учтиво, сухо, официально, с угрозой).
6. До встречи! (тепло, нежно, холодно, сухо, решительно, резко, безразлично).
7. Это я! (радостно, торжественно, виновато, грозно, задумчиво, небрежно, таинственно).
8. Я не могу здесь оставаться (с сожалением, значительно, обиженно, неуверенно, решительно).
9. Здравствуйте! (сухо, официально, радостно, грозно, с упреком, доброжелательно, равнодушно, гневно, с восторгом).

### *Задание 2.8 (для самостоятельной работы)*

Исходное положение: стоя, руки опущены вдоль тела, ноги на уровне плеч. Расслабьтесь. Вдохните медленно через нос, как будто к чему-то прислушиваясь. По окончании вдоха грудь должна быть высоко приподнята,

а живот и диафрагма напряжены и втянуты. Задержите дыхание, а затем медленно выдыхайте по обратной схеме: грудь – диафрагма – живот.

Многих поражала неутомимость японских бизнесменов во время переговоров. Выяснилось следующее. Как только кто-нибудь из них ощущал признаки усталости, он начинал дыхательные упражнения по схеме: 6 секунд вдох, 6 секунд задержка дыхания, 6 секунд выдох. Причем со стороны это совершенно незаметно. Видимо, 6 секунд для каждого периода дыхания и являются тем оптимальным временем, которое следует принять и вам. Упражнение следует повторить 10-12 раз, либо пока вы не почувствуете эффекта прилива бодрости.

Для выполнения упражнения надо сосредоточиться и мысленно контролировать последовательность дыхания, пока процесс не станет автоматическим и будет снимать сонливость и усиливать бодрость.

#### *Задание 2.9 (для самостоятельной работы)*

Мышцы губ и языка обычно плохо развиты. Многие люди говорят, не шевеля губами, почти не двигая нижней челюстью, чуть приоткрыв рот.

Возьмите в руки зеркальце, посмотрите в него и сформируйте губами хоботок, будто вы хотите кого-то поцеловать на дальнем расстоянии, а теперь ослепительно улыбнитесь, сильно растягивая губы и обнажая зубы, изображая из себя кинозвезду.

Выполните это упражнение 10 раз, попеременно формируя хоботок и улыбку.

#### *Задание 2.10 (для самостоятельной работы)*

Глядя в зеркало, зафиксируйте хоботок, а затем поднимите его вверх, опустите вниз. Подбородок и нижняя челюсть должны быть неподвижны. Добиться этого совсем не просто. Тут нужна выдержка и терпение. Прodelайте упражнение 10 раз. Не торопитесь, медленно поднимите хоботок вверх, медленно вниз. Это нелегко, но, когда вы освоите эти упражнения – улучшится ваша дикция.

#### *Задание 2.11 (для самостоятельной работы)*

Кончиком языка упритесь в щеку и растяните ее, а затем другую, словно вы во рту катаете конфету. Прodelайте это упражнение 10 раз. Чувствуете, как сильно устал язык, потому что сопротивляются щеки.

*Задание 2.12 (для самостоятельной работы)*

Упритесь кончиком языка изнутри в верхнюю губу, а теперь в нижнюю, снова в верхнюю, в нижнюю. И так 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений для снятия напряжения.

*Задание 2.13 (для самостоятельной работы)*

Вдохните, и на выдохе нужно произнести резко, как выстрел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

ПУ ПО ПА ПЭ ПИ ПЫ

БУ БО БА БЭ БИ БЫ

КУ КО КА КЭ КИ КЫ

ГУ ГО ГА ГЭ ГИ ГЫ

Каждый звук произносится на новом вдохе и выдохе. Упражнение нужно повторить 5 раз.

Вы должны ощущать, что все звуки звучат четко и голосовые связки не устают, то есть нет ощущения, что в горле «першит».

*Задание 2.14 (для самостоятельной работы)*

Это дикционное упражнение выполняется точно таким же образом, но на одном выдохе вы должны «выстрелить» два слога:

ПУ–БУ ПО–БО ПА–БА

ПЭ–БЭ ПИ–БИ ПЫ–БЫ

КУ–ГУ КО–ГО КА–ГА

КЭ–ГЭ КИ–ГИ КЫ–ГЫ

СУ–СО–СА–СЭ–СЫ–СИ

*Задание 2.15 (для самостоятельной работы)*

Вдохните, и на выдохе нужно произнести резко, как выстрел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

РЛУ РЛО РЛА РЛЭ РЛИ РЛЫ

ЛРУ ЛРО ЛРА ЛРЭ ЛРИ ЛРЫ

РЛУ-ЛРУ РЛО-ЛРО РЛА-ЛРА РЛЭ-ЛРЭ

РЛИ-ЛРИ РЛЭ-ЛРЫ

КПТУ КПТО КПТА КПТЭ КПТИ КПТЫ

ПКТУ-ТПКУ ПКТО-ТПКО ПКТА-ТПКА

ПКТЭ-ТПКЭ ПКТИ-ТПКИ ПКТЫ-ТПКЫ

ДБГУ-БГДУ ДБГО-БГДО ДБГА-БГДА

ДБГЭ-БГДЭ ДБГИ-БГДИ ДБГЫ-БГДЫ

*Задание 2.16 (для самостоятельной работы)*

Тщательно артикулируя каждую букву, надо медленно по складам прочитать:

О-т т-о-п-о-т-а к-о-п-ы-т п-ы-л-ь п-о п-о-л-ю л-е-т-и-т.

Прочитайте медленно несколько раз, пока не почувствуете, что можете медленно прочитать скороговорку без запинки. Затем прочитайте скороговорку с такой скоростью, с какой вы обычно говорите. Убедитесь, что вы можете произнести текст уверенно. Увеличьте скорость. А теперь еще больше. А теперь произнесите скороговорку на пределе своих возможностей. Получается?

По этой же методике поупражняйтесь с другими скороговорками, например:

- Курьера курьер обгоняет в карьер.
- Мамаша Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
- Водовоз вез воду из-под водопровода.
- Разнервничавшийся конституционалист был обнаружен ассимилировавшимся в Константинополе.
- Расчувствовавшаяся Варвара расчувствовала нерасчувствовавшегося Вавилу.
- Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.
- Дробью по перепелам, да по тетеревам.
- Чешуя у щучки, щетинка у чушки.
- Два дровосека, два дроворуба, два дровокола говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену.
- Протокол под протокол протоколом запротоколировали.

*Задание 2.16*

Выступающий рассказывает о каком-то поступке. Остальные указывают на негативные явления поступка, стараясь «испортить» настроение говорящему. Задача говорящего – в течение 2-3 минут противостоять напору «критиков», защищая свою позицию. Не следует «отмахиваться» от критики, надо в ответ приводить контраргументы.

*Задание 2.17*

Кто из слушателей убедительнее докажет:

- а) сажать картофель – это прекрасно;

б) сажать картофель – это «гробить» здоровье членов семьи.

*Задание 2.18*

Представьте, что вы продавец на базаре. Зазывая покупателей, нужно продать:

- а) радиоприемник;
- б) горшок с цветком;
- в) учебник русского языка;
- г) банку варенья.

*Задание 2.19*

Один участник рассказывает в течение 1-2 минут удивительный сон. Рассказ должен быть исполнен в художественной форме. Слушающие задают ему вопросы, стараясь сбить с толку или уличить в отсутствии логики.

*Задание 2.20*

Используя доводы, постарайтесь убедить:

1. Совершать пробежки

- а) даму средних лет;
- б) пожилого мужчину.

2. Бросить курить:

- а) восьмиклассника;
- б) тридцатилетнюю женщину.

3. Застраховать имущество:

- а) многодетную семью;
- б) одинокого мужчину;
- в) директора фирмы.

4. Сделать пожертвование в общество защиты бездомных собак:

- а) молодую женщину;
- б) злую тетю.

*Задание 2.21*

Интервью. Попросите друг друга ответить на вопросы об особенностях вашего внешнего вида: манеры одеваться, походки, излюбленных поз, жестов, звучания голоса, выражения лица, взгляда, улыбки. Интересно было



бы узнать, вызывает ли какие-нибудь ассоциации ваш образ с цветом, запахом, формой, движением, растением, животным, предметом. Какого литературного или киногероя вы ему напоминаете?

### *Задание 2.22*

Делимся на группы по 4-6 участников. Группа помогает каждому найти ответы на следующие вопросы:

1. В чем особенности вашего имиджа? Насколько он приемлем в деловом мире?
2. Подумайте, что нужно сделать, чтобы ваш имидж способствовал успеху в деловом мире:
  - а) как улучшить внешнее впечатление;
  - б) какие деловые качества нужно приобрести, какие усовершенствовать, от каких недостатков характера необходимо избавиться.

### *Задание 2.23*

Прочитайте предлагаемые рекомендации, продумайте варианты одежды для следующих деловых целей:

- 1) самопрезентация,
- 2) участие в деловом совещании,
- 3) вечерний ужин с деловыми партнерами.

Рекомендации:

1. Самое важное правило – одеться соответственно. Изучите будущую аудиторию. У всех фирм есть свой код в одежде. Сотрудники крупной фирмы, связанной с бухгалтерским учетом и менеджментом, одеваются совсем иначе, чем небольшой компании звукозаписи. Людям нравятся те, кто выглядит похоже на них самих, поэтому приспособьте свой внешний вид к общему стилю своей будущей аудитории.
2. Приспосабливаться к стилю своей аудитории вовсе не значит жертвовать изяществом. Вы оскорбите их, если будете выглядеть неряшливо.
3. Вы можете ободрить аудиторию своим видом. Покажите, что вы уже преодолели все трудности и проблемы и что они тоже могут это сделать.
4. Если вы выступаете перед аудиторией противоположного пола, не перестарайтесь в своем желании уподобиться им. Женщина, одетая в женственный, хорошо сидящий костюм, выступая перед преимущественно мужской аудиторией, достигнет гораздо большего, чем в строгом мужском костюме в узкую полоску.

5. Никогда не позволяйте, чтобы ваша внешность превалировала над вашим выступлением. Аудитория собралась, чтобы услышать, что вы хотите сказать, а не увидеть, во что вы одеты. Если вы хотите показать себя как знатока в своем предмете, то вам скорее поможет одежда сдержанная и солидная, чем небрежная или очень эффектная.

6. Подготовка очень важна. Никогда не оставляйте решения, что же надеть, на последний вечер. Решите это немного раньше, чтобы все было подготовлено, выглажено и проверено заранее.

### *Подготовка и проведение пресс-конференции*

Суть и цель пресс-конференции в донесении до журналистов необходимых сведений по определенному информационному поводу, сообщение важной новости, а также беседа и ответы на интересующие вопросы.

Этапы и направления подготовки.

1. Креативная (концептуальная) часть пресс-конференции.	На этом этапе целиком формируется концепция мероприятия, делается упор на уникальность конференции: придумываются основные «фишки», оригинальное оформление зала, сувениры для журналистов и т.п. в стилистике пресс-конференции. Рекомендуемый срок: как минимум за 2 недели до мероприятия!
2. Подготовка основных документов пресс-конференции.	Документы: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ сценарий (где будут прописаны основные идеи и отражено примерное время каждого пункта сценария).</li> <li>✓ пресс-релиз акции и анонс пресс-конференции.</li> </ul> Рекомендуемый срок: как минимум за 2 недели до мероприятия! <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Речь ведущего и тезисы участников.</li> </ul>
3. Анонсы.	В рассылке перед пресс-конференцией должно выйти как минимум два анонса предстоящего мероприятия, в которых раскрывается уникальность и интересные подробности, указываются участники, место и время проведения пресс-конференции, даются контактные данные ответственного лица. Рекомендуемый срок: как минимум за 3 недели до мероприятия!
4. Техническое оснащение.	Обязательной частью данного этапа является подготовка площадки и проверка технического обеспечения и функционирования оборудования, необходимого для качественного проведения пресс-конференции (свет, звук, необходимое количество микрофонов и их работа, экраны, достаточное количество стульев и т.п.).
5. Аккредитация журналистов.	В качестве журналистов приглашаются учителя-предметники, работающие с участниками конференции, классные руководители, другие работники школы, родители. Не менее 4-6 вопросов перед пресс-

	<p>конференцией распределяются среди «своих» журналистов и задаются первыми, сразу же после того, как по сценарию пресс-конференции переходят к вопросам.</p> <p>Рекомендуемый срок: как минимум за 1 неделю до мероприятия!</p>
6. Распределение функций.	<p>Накануне конференции организуется общее собрание со всеми участниками конференции со стороны организаторов. На собрании проговариваются сценарий пресс-конференции, дресс-код, распределяются обязанности каждого сотрудника, работающего на мероприятии, и время прихода на место проведения конференции. Здесь же назначается человек, который отвечает за работу с микрофонами. Следует не забыть о таких мелочах, как таблички для участников с указанием ФИО и должностей, бейджах.</p>
7. Проведение предварительных тренингов с участниками.	<p>На них отрабатывается пресс-релиз, позиционирование, умение говорить и отвечать на вопросы.</p>
8. Репетиция пресс-конференции.	<p>До всех участников мероприятия во время репетиции должен быть доведен план пресс-конференции. Как правило, такие «пробные мероприятия» позволяют найти слабые места в организации, после чего можно все отработать и исправить!</p> <p>Рекомендуемый срок: за 1,5-2 часа до начала пресс-конференции.</p>
9. Работа с микрофонами.	<p>Прежде чем дать микрофон человеку, желающему задать вопрос, необходимо узнать у него, что за издание он представляет, и какой вопрос собирается задать.</p>
10. Подведение итогов	<p>После окончания пресс-конференции нужно проанализировать успехи и ошибки, допущенные при ее проведении.</p>

## План-схема подготовки к публичному выступлению.

№ п/п	Содержание	Использование невербальных средств на данном этапе (одежда, поза, мимика и выражение лица, голос, жесты...)	Комментарий
1	Цели публичного выступления		Прописать цели самопрезентации и содержания доклада.
2	Информации о докладчике		Рассказывать о себе так, чтобы это было интересно окружающим и полезно для дела.
3	Пристройка к аудитории.		Какие способы предполагаете использовать, чтобы понять, почувствовать и завоевать зрительскую аудиторию в публичном выступлении?
4	Начало публичного выступления.		С чего начнете выступление? Аргументируйте свой выбор.
5	Завершение публичного выступления.		Продумайте цель, задачи и приемы исполнения.
6	Подготовка вопросов по теме выступления.		
7	Подготовки демонстрационных и раздаточных материалов		
8	Формирование пространства для публичного выступления (свет, звук, пространство аудитории, расстановка мебели).		

### ***Тема 3. Резюме как форма самопрезентации***

#### *Задание 3.1*

Прочитайте статью о значении выбора лексики при составлении резюме. Заполните в шаблоне резюме.

«Советники указывают, что отделы кадров сталкиваются с огромным количеством более или менее похожих заявлений, а потому особое внимание обращают на язык, которым они написаны, на то обстоятельство, оставляет ли этот язык позитивное или негативное впечатление.

К примеру, слишком экспрессивные слова — такие как «никогда» или «всегда»- могут сыграть против вас: читающий вашу анкету человек подумает, что вы любите преувеличивать, а это не слишком хорошее качество для ценного работника.

«Каждый сотрудник отдела кадров вынужден оценивать сотни, если не тысячи персональных заявлений, подаваемых обаянными надеждой соискателями, и принимают решения на основе того, что, собственно, они выносят из этих листочков бумаги,- объясняет Карен Пайн, психолог из Хертфордширского университета.- Таким образом, верный подбор слов имеет громадную важность, если вы хотите, чтобы ваше резюме положительно выделялось из сотен других».

Если вас заботит то, что в вашей анкете перечислено слишком много «ценных уроков», то прислушайтесь к совету академиков из Хертфордшира, которые говорят: не стоит употреблять таких слов как «паника», «проблема» и «ужасный». Ни одно из них не в состоянии положительно повлиять на работодателя, ни одно не может подчеркнуть ваших ценных качеств.

Если же вы хотите выжать из анкеты как можно больше позитива, то имейте в виду: в списке из приятных слов, которые оказывают наиболее благотворный эффект на читающего резюме, присутствуют, например, «опыт», «участие», «планирование» и «развитие».



### Задание 3.2

Подготовьтесь к участию в ролевой игре «Отбор кандидатов на вакантное место по имеющимся резюме».

Цель. Провести деловые беседы с поступающими на работу на конкурсной основе. Определить соответствие требованиям должности, выявить лучшего претендента.

Подготовка к игре. Выбирается один человек для исполнения роли директора фирмы или менеджера по персоналу. Его задачи:

- продумать название фирмы, придумать вакансии;
- составить личностную спецификацию для вакантной должности: физические особенности (обязательные требования и противопоказания); имидж претендента; образование, наличие квалификации; компетентность; личностные и деловые характеристики; интересы; данные о претенденте (пол, возраст, прописка, семейное положение и т.п.);
- провести собеседование.

Задачи претендентов на должность:

- ознакомиться с содержанием труда специалиста, на чью должность составлена вакансия;
- выяснить требования, которые предъявляются такому специалисту;
- составить резюме;
- продумать ответы на вопросы, которые могут быть заданы;
- подготовить не менее 5 вопросов, которые задаст работодателю претендент;
- отработать версии самопрезентации.

На каждую объявленную должность может быть принят только один претендент.

Какие вопросы вам могут задать на собеседовании?

1. Расскажите немного о себе.
2. Как вы смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?
3. Чем вас привлекает работа у нас в данной должности?
4. Почему вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем ваши преимущества перед другими кандидатами?
5. Каковы ваши сильные стороны?
6. Каковы ваши слабые стороны?
7. Почему вы ушли с предыдущей работы?
8. Получали ли вы другие предложения о работе?



9. Не помешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками?
10. Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?
11. Какие изменения вы бы произвели на новой работе?
12. На какую зарплату вы рассчитываете?
13. Что вы можете рассказать о своих профессиональных связях, которые вы могли бы использовать на новой работе?
14. Как вы повышаете свою профессиональную квалификацию?
15. Чем вы любите заниматься в свободное время?
16. В какие сроки вы могли бы приступить к работе?
17. За что вас критиковали последние четыре года?
18. Вы чаще соглашаетесь или спорите и почему?
19. Какие из своих должностных обязанностей вы выполняете с наибольшим удовольствием?
20. Назовите те ситуации, в которых вам не удалось добиться успеха. Почему?
21. Как вы относитесь к методу принуждения и угроз по отношению к подчиненным? В каком случае следует прибегать к угрозам?
22. Часто ли вы используете похвалу в адрес подчиненных и других людей?
23. Человеку свойственно приукрашивать себя, устраиваясь на работу. В чем вы приукрасили себя?

## **Тема 4. Самопрезентация в Интернете**

Текст 4.1

### *Самопрезентация в интернет-коммуникации, её особенности и влияние на культуру российского общества*

*О.Н. Анкудинова*

...Возможности самопрезентации личности в коммуникативных оболочках Интернета были проанализированы на примере известного сайта vkontakte.ru (далее по тексту – «В контакте»). Выбор именно этой социальной сети для исследования обусловлен его популярностью среди молодежной аудитории пользователей Интернета, кроме того, данный ресурс имеет наиболее оптимальные технические возможности для реализации конструирования самопрезентаций.

Сайт «В контакте» является преимущественно молодежной социальной сетью - основная аудитория которой – активные пользователи компьютерных технологий в возрастных границах 13-35 лет. Основную часть пользователей составляют девочки-подростки. Девушки, как выяснилось в ходе исследования, проявляют к подобным ресурсам куда больший интерес, чем их сверстники юноши. При этом девушки используют социальные сети больше для общения со своими друзьями в онлайн, а мальчики, наоборот, рассматривают их как средство поиска новых знакомств или завязывания романтических отношений. О том, что на сайте «В контакте» они хотят найти новых друзей или подруг сказали 60% юношей и 46% девушек [[http://romir.ru/news/res\\_results/468.html](http://romir.ru/news/res_results/468.html)].

«В контакте» - лидер Рунета по посещаемости, что говорит о моде на данную социальную сеть. Уже наличие собственной страницы на данном ресурсе для многих - статусный показатель молодости, активности, общительности, мобильности, приобщенности модным тенденциям, как в прочем и финансовым показателем (необходимо как минимум иметь домашний компьютер с подключенным Интернетом). Этот ресурс сравним с элитным клубом, членство в котором уже наделяет пользователя неким положительным статусом. Многие презентации строятся именно по критериям успешности, активности и креативности, что в свою очередь заставляет пользователей сайта «В контакте» переносить черты презентации в реальную жизнь, чтобы соответствовать тому образу, который создан в социальной сети.

Если рассматривать сайт «В контакте» с позиций И. Гофмана, то он представляет собой сценическую декорацию, на фоне которой разворачивается личный фасад пользователя. Кулисы формируются при настройках доступа к странице или к тем или иным данным на этой странице,

а так же могут быть приоткрыты при интерпретации той информации, которую пользователь не захотел раскрывать.

Страница «В контакте» представлена в виде статического «профайла», с акцентом на личные, в том числе контактные данные. Существует также раздел «заметок» (в которых автор может реализовать свою речевую креативность) и раздел медиафайлов.

Характер презентации пользователя сайта «В контакте» имеет выраженный социальный аспект, поскольку в центре внимания страницы находятся объективные личные данные, данные об образовании, профессиональной деятельности, местах времяпрепровождения индивида. Но такая объективность имеет относительный характер, так как автор презентации, опираясь на конкретные факты, сам свободен в выборе представляемой информации. Он может, как выставить ее на всеобщее обозрение, так и умолчать о ней. Это позволяет утверждать, что человек, открывая выборочную информацию о себе, формирует определенное впечатление у других пользователей сайта, что в свою очередь дает возможность оценить представленную информацию в качестве самопрезентации.

Для анализа презентации на сайте «В контакте» первым и наиболее значимым пунктом личного фасада являются вариации имен пользователей, что дает представление о том, как себя презентует человек, к какой возрастной категории себя относит, в какой степени дистанцируется от других пользователей. Например, написание полностью фамилии, имени и отчества дает возможность предположить, что автор тем самым задает официальную форму изложения и высокую степень дистанцированности по отношению к другим пользователям, так как, если проводить аналогию с реальной жизнью, такую форму представления можно встретить в отделе кадров при трудоустройстве, либо при заполнении различных форм и анкет.

Форма употребления своего полного имени в сочетании с фамилией без отчества напоминает общение современного европейского стандарта, что уже создает впечатление об авторе как открытом новым возможностям и коммуникациям человеку, сохраняя в тоже время долю официальности.

Имя и отчество без фамилии в совокупности носят покровительственный характер презентации, напоминая позиционирование учителя перед учениками. Задается небольшая дистанция и более высокая позиция ведения разговора автором презентации, искусственное увеличение возраста.

Сокращенная форма употребления имени в сочетании с фамилией без отчества - наиболее распространена при регистрации страницы на сайте «В контакте». Это вполне логично объясняется основной аудиторией данного

ресурса (школьники и студенты). Именно они принимают форму своего имени в том виде, в котором ее использует, как правило, учитель. Такую форму презентации можно обозначить как подростково-молодежную, открытую новым коммуникациям. Человек здесь предстает активным участником социальных взаимодействий, в поиске собственного образа и заинтересованным в увеличении собственной значимости в социальном окружении.

Употребление своего имени в уменьшительно-ласкательной форме дает представление о некотором заигрывании, дружеском расположении, акценте на неформальное общение с другими пользователями, а так же указание на небольшой возраст или его искусственное уменьшение.

Написание имени в латинице представляет собой ориентацию на западную культуру, подверженность модным тенденциям, желание облагородить имя, иногда сократить.

У мужского пола имя в презентации прописывается в основном в полной форме – как знак взрослого, серьезного, требующего уважительного отношения к себе человека. У девушек распространена сокращенная форма имени с фамилией без отчества, как позиционирование себя с более слабой, ученической стороны, отказ от обязательств.

Добавление ника к имени встречается больше чем у половины пользователей данного ресурса, что может характеризовать как неформальный, дружеский стиль презентации, так и усиление презентации.

Зачастую используются только ники, без указания настоящих имени и фамилии, тем самым умалчиваются реальные данные, человек не хочет открывать свою реальную личность для всех пользователей ресурса.

Так же вместе с именем встречается использование различных значков – сердечки, звездочки, крестики, смайлики, иероглифы и т.д.

У женских презентаций распространены ники с подтекстом на красоту, слабость, сексуальность. Так же среди женских ников встречается указание статуса замужней, девушки уже имеющей отношения. И такой статус проставляется больше не для информирования противоположного пола, а для собственных подруг или других представительниц женского пола сайта, так как данный статус значим для данной категории пользователей. Среди мужских ников такие встречаются крайне редко. Это объясняется ранее представленной статистикой, что мужчины при использовании «В контакте» больше направлены на поиск новых знакомств (с противоположным полом), нежели женщины, и данный статус может только мешать в достижении заявленной цели.

В мужских презентациях преобладают ники с акцентом на силу, власть, сексуальность, финансовый достаток. Данный факт может интерпретироваться как актуализация демонстрации собственных мускуливых характеристик. Современное общество в основу реализации мужчин ставит экономическую успешность и карьеру, но основная часть аудитории сайта не имеет собственной финансовой независимости, поэтому с этой точки зрения, ники такого содержания могут расцениваться в качестве компенсации. С другой стороны мы можем наблюдать, что невозможность реализации в финансовом плане подталкивает молодых людей к инфантильности, эгоистичности, что так же можно проследить в мужских никах.

Среди презентаций (независимо от пола автора) встречается эпатирование путем присвоения себе ников негативного характера.

В никах часто встречается аббревиатура vip в качестве указания на важность персоны, как в женских, так и в мужских презентациях.

Как среди мужских, так и женских презентациях очень часто идет указание, что они добавляют в друзья только знакомых, либо что добавляют не всех, а только по жестким критериям отбора, тем самым, создавая впечатление о себе как востребованных, исключительных личностей. Так же это можно расценивать как самореклама и создание искусственного ажиотажа вокруг своей презентации.

Все это позволяет сделать выводы, что на уровне самоназвания – имя в сочетании с ником, человек в виртуальном пространстве может выбирать более свободно собственное обозначение. Так если имя, фамилия и отчество, в основном - объективная информация, которую человек сам себе не выбирает, а принимает как данность, то на уровне ника, человек сам в зависимости от собственных желаний и вкусов находит себе обозначение.

Следующей важной характеристикой самопрезентации на сайте «В контакте» можно считать различные фотографии, картинки, видео и пр. Это объясняется возрастной категорией аудитории данного ресурса, которой изначально проще воспринимать и анализировать именно визуальную информацию. Поэтому аватара (от англ. user picture — «картинка пользователя») в презентации – наиболее важна для раскрытия образа пользователя, а в социальной сети - главный критерий поиска и отбора людей.

Аватары можно классифицировать на категории: реальная фотография без применения графических редакторов для коррекции изображения, реальная фотография с применением графических редакторов для коррекции изображения, реальная фотография, обработанная браузерными

приложениями, картинка (широкая тематика). На аватарку вывешивается самая удачная фотография пользователя, часто фотографии делают специально для этой цели.

Картинки для аватарок подбирают самой широкой тематики, в соответствии со своими интересами и позиционированием себя. Так любители анимэ и геймеры очень часто используют для аватар изображения любимых героев. Мужские аватарки могут содержать изображения автомобилей, мотоциклов, оружия, сигарет, алкоголя, спортивного инвентаря, символику любимых спортивных команд, свои фотографии в военной форме. Тем самым, через такие знаки подается образ взрослого, уверенного в себе, активного молодого человека.

Женские аватары, часто содержат изображения цветов, сердечек, бабочек, игрушек, конфет, бокалов со спиртным. Что создает образ легкости, изящества, молодости, некой детскости, игры, флирта. Часто встречаются аватары, где девушки на фотографиях в откровенных нарядах, нижнем белье, иногда топлес, что является откровенным сексуальным стимулом для противоположного пола для знакомства.

Таким образом, можно наблюдать, что человек в виртуальном пространстве свободно выбирает свой внешний вид, играя с образами и подбирая для себя оптимальный вариант, хотя внешность человека - объективный фактор, от которого сложно уйти в реальной жизни.

Другой важный критерий - возраст человека. На сайте предусмотрена форма заполнения даты рождения без указания года рождения, для того, что бы остальные пользователи могли бы поздравить с днем рождения, но при этом не знали возраста именинника. Умолчание собственного возраста всегда расценивается как игра, флирт. Тем самым видно, что возможности представления себя в сети Интернет позволяют уйти от такого важного параметра презентации как возраст, что просто невозможно сделать в реальной жизни. На основе этого можно сделать вывод, что виртуальное пространство расширяет возможности для самопрезентаций по сравнению с «реалом».

Раздел сайта «о себе» можно обозначить как вербальную самопрезентацию, название созданного образа. И если произвести классификацию основных направлений самообозначения, то можно получить следующие категории:

- презентация, через объективные характеристики: через внешность, профессию, хобби и т.д.;

- презентация, через личностные характеристики: через характер, интеллектуальные способности, талант, эмоции, стигму, образ жизни (стереотипы);
- презентация через образы.

Тем самым, на этапе вербальной самопрезентации мы видим следующую закономерность: большинство пользователей идут по самому простому пути, описывая себя через копирование «реала», то есть через внешность, хотя, казалось бы, это повторная информация в сочетании с аватарой и фотоальбомами. Следующая категория пользователей тратит на самописание чуть больше сил, проводя краткую рефлексю своей личности, для описания через такие характеристики как характер, эмоции, образ жизни. Третья категория пользователей менее всего представленная, но зато с большей долей креативности и творческим анализом, подходит к процессу самоописания, создавая лаконичный художественный образ своей личности.

Возможность создания неограниченного числа фотоальбомов и добавления в них фотографий различной тематики, с целью демонстрации себя, своих друзей и образа жизни, так же важен аспект творческой самореализации. Интересна функция отметки друзей на фотографии и комментирование фотографий другими пользователями сайта. В основном, все комментарии содержат положительные оценки, как самого пользователя, так и качества выложенного материала. Негативные оценки воспринимаются достаточно болезненно всеми пользователями, исключения могут составлять близкие друзья, которые наделены привилегией на критику. У некоторых пользователей, раздел комментариев к фотографиям могут превращаться в своеобразные форумы, где могут общаться совершенно незнакомые между собой люди и порой совершенно на отстраненные от содержания фотографий темы.

Профессиональные фотографы выкладывают в данном разделе свои работы и потом используют их в качестве рекламы. При этом многие отмечают, что с помощью сайта можно быстро и легко получить обратную реакцию на собственное творчество.

Сайт «В контакте» - удобный ресурс для построения неограниченного количества сообществ – вкладок «группы», где, прежде всего, заявляется тема для обсуждения. Тематическая направленность групп и их набор, в которых индивид участвует, может дать более или менее полное представление об интересах и жизни индивида в случае, если, например, он предпочел не раскрывать разделы информации о личных предпочтениях и ограничился указанием даты и места рождения и места учебы.

Но параллельно с этим «группы» также играют роль статусного маркера, то есть вступление/выход из определенной группы может говорить о том или ином интеллектуальном, физическом, финансовом и других уровнях самого пользователя. Статусную роль играет и то, насколько активным участником данной группы является пользователь. К примеру, администратор группы занимает более высокую ступень – и в иерархии данной группы, и в глазах других пользователей. Но вместе с тем есть ряд групп, в которых подавляющее большинство участников лишь согласились числиться, но активного участия не принимают. Например, это группы юмористического характера, где тема отражает какое-либо утверждение, которое импонирует, но не предполагает какого-либо обсуждения. Количество участников каждой из такого рода групп часто превышает 400 000 человек.

Такого рода «странные» группы отражают одно из свойств современного человека – стремление отойти от социально заданных рамок локализации и найти свой неповторимый облик. Для этого все чаще используются различные креативные формы самовыражения: игры слов, символов, с помощью которых можно каждого идентифицировать, выделить из общей массы людей, тем самым провести биографизацию индивида. Создается эффект свободы выбора и самоопределения. Это опять же сравнимо с реальной жизнью: наличие субкультур (эмо, готы, панки) призвано отделить индивида от остальных с помощью различной символики, одежды и прочего.

Количество друзей на сайте может свидетельствовать об уровне общительности или, по крайней мере, коммуникативной активности пользователя. В зависимости от целей и статуса пользователя можно найти закономерность в половозрастном содержании данного раздела. Так у людей со статусом «в активном поиске» преобладают в друзьях лица противоположного пола.

Интересно, что некоторые участники пытаются повысить свой статус с помощью расширения числа друзей на сайте: происходит некая борьба за друзей, как за баллы престижа, считается, что чем больше друзей у пользователя, тем популярнее пользователь и успешнее реализована самопрезентация. Получается своего рода игра - пользователь конструирует презентацию и проверяет ее успешность статистикой привлечения к ней внимания, соревнуясь в этом с другими пользователями сайта.

Почти две трети пользователей при создании собственных профилей используют инструменты ограничения доступа к личным данным посторонних пользователей. Настройки приватности могут быть сделаны таким образом, что кроме друзей пользователя никто другой не сможет просматривать его страницу, фотографии, писать сообщения и оставлять



надписи на стене, таким образом, существует возможность создавать собственное замкнутое сообщество.

Подводя итоги анализу личного фасада пользователя сайта «В контакте», можно отметить, что построение самопрезентации в сети интернет происходит с учетом особенностей интернет-коммуникации и именно за счет новых технологий получает реализацию явление их вариативности. Несмотря на то, что в интернете иногда возможно получить некоторые сведения анкетного характера и даже фотографию собеседника, они не дают реалистичного представления о собеседнике. Следствие этого - безответственность и безнаказанность в сети: пользователь может проявить большую свободу высказываний (вплоть до оскорблений), передавать ложную информацию, вводить в заблуждение, практически не получая за подобные действия наказания или отрицательной оценки. Одно из наиболее интересных следствий анонимности - феномен изменения пола, когда мужчина или женщина презентует себя как представитель противоположного пола и завязывает романтические отношения с представителем собственного пола. Анонимность общения в интернете обогащает возможности самопрезентации человека, предоставляя ему, возможность не просто создавать о себе впечатление по своему выбору, но и быть тем, кем он захочет. Пользователь добровольно завязывает контакты или уходит от них, а так же может прервать их в любой момент, что может привести к существенным различиям конструируемой виртуальной и реальной личностей, возникновению девиантного поведения. Невидимость и возможность утаить реальную информацию приводят к ощущению безопасности - иллюзии, что даже за самое негативное поведение он не понесет наказания. Здесь проявляется и эффект раскрепощения, в рамках которого возможны два варианта: выход отрицательных эмоций и удовлетворение деструктивных потребностей (оскорбление других, взлом сайтов), или реализация возможности быть откровенным и не закрываться в некоторых очень личных аспектах.

В связи с этим на ресурсах, предназначенных для общения и создания с этой целью самопрезентации, в том числе и на сайте [vkontakte.ru](http://vkontakte.ru), распространены такие троллинг и создание фейков. Фэйком называется второй или более зарегистрированный на ресурсе аккаунт одного человека. В социальных сетях фэйки регистрируются с целью презентации себя с иной стороны, чем в условиях реальной социальной нормы, проигрывают нереализуемые во внесетевой деятельности роли, сценарии ненормативного поведения. Встречаются поддельные страницы известных людей, публичных деятелей. Часто фэйки копируют презентации особо популярных персонажей

ресурса, тем самым, привлекая к себе внимание за счет статуса оригинального пользователя. Распространены фейки, которые создают совершенно искусственных персонажей, за которыми нет реально существующих людей.

Наряду с фейками распространено явление троллинга. В интернет-терминологии, «тролль» — это человек, который размещает грубые или провокационные сообщения в интернете, например, на форумах, мешает обсуждению или оскорбляет его участников, например, жестко, грубо критикует фотографии пользователей, надписи. При этом интересно, что реакция на троллинг в социальных сетях мягче, чем на форумах, где реальная личность человека практически никак не представлена, и аккаунт служит другим целям (тематическое общение). В свою очередь аккаунт в социальной сети, как ними уже было сказано, частично раскрывает реальную личность пользователя и служит популяризации персонажа, в связи с чем необходимо создание положительного образа.

Таким образом, в интернете в результате физической непредставленности партнеров по коммуникации друг другу теряет свое значение целый ряд барьеров общения, обусловленных такими характеристиками партнеров по коммуникации, которые выражены: их полом, возрастом, социальным статусом, внешней привлекательностью или непривлекательностью, а также коммуникативной компетентностью человека, а точнее, - невербальной частью коммуникативной компетентности. Следовательно, особенности коммуникации в интернете позволяют человеку конструировать идентичность по своему выбору, компенсировать недостатки, социально не одобряемые качества или просто скрывать определенные характеристики.

Нами часто в процессе анализа презентаций пользователей сайта «В контакте» отмечалось, что происходит определенная игра с наполнением образа, с его вариативностью и изменчивостью. Й. Хейзинга в своей книге «Homo Ludens» [Хейзинга, 1997] обращает внимание на то, что игра несет социальную функцию, претворяя действительность, пытаясь ее осознать и выработать новые формы жизни. Игра - социальный инструмент адаптации к изменяющимся окружающим условиям, и на современном этапе становится удобнее прорабатывать игровые сценарии в виртуальном пространстве, нежели в реальности. Поэтому мы можем наблюдать такое активное включение в процесс социальной игры в интернете, практически всех его пользователей.

Все это позволило сделать определенные выводы:

- виртуальное пространство – игровая площадка для вариативности

презентаций. Реальные презентации, попадая в виртуальное пространство, начинают трансформироваться, затем вырабатываются собственные формы самопредставления (уже сейчас есть случаи, когда новые виртуальные презентации начинают выходить в реальность: так, в 2002 году при заполнении бланков переписи населения многие поклонники творчества Толкина из Перми в графе «национальность» указали «хоббит» или «эльф»);

- на виртуальной площадке современного общества проигрываются новые формы жизни, не доступные в реале на сегодня. Отказ от «объективных» предписаний – гендерных, национальных, возрастных и пр. – ведет к свободе презентаций, самоопределения. Так при анализе презентаций сайта «В контакте» во всех его разделах прослеживается свободное конструирование самоописания, игра с элементами собственного образа. Если в «реале» мы не можем уйти от таких объективных факторов как имя, возраст, внешность, то в виртуальном пространстве технические возможности позволяют большое количество вариаций с собственным именем и внешностью, пользователь может выбирать себе сам определения и названия (ники), легко уходить от своего возраста и местожительства. Такая свобода позволяет формировать большое количество различных виртуальных персонажей в отрыве от реально существующей личности. Проигрывая различные сценарии самопрезентаций, человек выбирает для себя наиболее оптимальную;

- новая свобода самоопределения не абсолютна, попадая в новый социальный круг виртуального пространства, человек вынужден следовать правилам этого круга;

- общество будущего – общество игры. Новая социальная структура, очертаниях которой мы пока еще не можем судить, позволит каждому человеку самому определять свое место в ней. Взамен привычной нам социальной структуры, где границы между людьми проведены с помощью таких показателей, как материальный достаток, образование, место в карьерной лестнице, семейный возрастной статус, гендер, в виртуальном пространстве мы можем видеть прообраз будущего общества. Общества, в котором человек выбирает свое социальное окружение по мироощущению, способам строительства жизни, по любимым играм и т.д. В этом обществе будущего подобные социальные и культурные границы уже не будут столь довлеющими, как ныне. Человек сможет проживать несколько параллельных жизней, каждый раз заново определяя свою роль, свой образ, свою идентичность.

## *Литература*

Гофман, И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: КАНОН-ПРЕСС, 2000.

Хейзинга, Й. Homo Ludens: статьи по истории культуры. М.: Прогресс-Традиция, 1997.

[http://romir.ru/news/res\\_results/468.html](http://romir.ru/news/res_results/468.html)

<http://vkontakte.ru>

### *Задание 4.1*

*Анализ существующих страниц в социальных сетях предполагает выбор странички, предложенной самим педагогом или учащимися.*

Проанализируйте страничку в социальных сетях, ответив на вопросы:

1. Определите, каковы, по-вашему мнению, цели создателей этой странички? (общение, знакомство)
2. Дайте описание личного фасада пользователя и кулис (по И. Гофману)
3. Какова личная информация о пользователе: имя, ник, аватарка, указания на возраст, занятия, увлечения и т.п.? Соответствует ли она целям?
4. Как интересы пользователя характеризует раздел медиафайлов странички?
5. Как характеризует коммуникативную активность пользователя количество друзей?
6. Как используется функция отметки друзей на фотографии, комментирование фотографий другими пользователями сайта и ответы на комментарии негативного характера?
7. Какое представление об интересах и жизни пользователя странички дает тематическая направленность групп, в которых он участвует, и их набор? (срок пребывания в группе, выход из группы, статус пребывания в группе и т.д.)
8. Использует ли пользователь инструменты ограничения доступа к личным данным посторонних пользователей? Как вы их прокомментируете (если таковые имеются)?
9. Насколько удачно, с вашей точки зрения, выстроена самопрезентация пользователя, достиг ли он целей?

Пользуясь приведенной ниже инструкцией, отберите из вашего фотоальбома (или сделайте снимки) 10 ваших фотографий для разных целей. Цели определите сами. Варианты допускаются. Каждый выбор необходимо прокомментировать.

### **Инструкция «Как хорошо выглядеть на фото»**

1 шаг

*Хорошо выглядеть поможет естественность. Не напрягайтесь*

Залог хорошей фотографии – ваша естественность. Ни в коем случае нельзя искусственно напрягать мышцы лица. Всё, что вы можете сделать – это общаться в непринужденной форме с фотографом или с любым рядом стоящим человеком. И лишь на мгновение замереть по команде фотографа, сохраняя непринужденное выражение лица

2 шаг

*Правильный ракурс - залог хорошего фото*

Выберете правильный ракурс. Для того чтобы хорошо получиться на фото вам необходимо знать пропорции своего лица и фигуры.

Круглые лица лучше выглядят, если повернуть голову чуть в профиль. Так же стоит поступить, если у вас слишком оттопырены уши. Если хочется скрыть длинный нос, то не фотографируйтесь в профиль или с опущенным вниз подбородком.

Если вы фотографируетесь в полный рост, то знайте, что если фотограф присядет и сделает фото снизу, то ваши ноги будут казаться длиннее, а бедра шире. С верхней же точки, наоборот, объемнее будут выглядеть голова и плечи.

3 шаг

*Освещение.*

От него очень многое зависит в искусстве фотографии. Излишние тени на лице придадут вам лишние годы и сделают лицо уставшим. Хорошо, когда источники света расположены с разных сторон, это позволяет избежать ненужного эффекта.

4 шаг

*Улыбайтесь! Позируйте!*

Жизнерадостное выражение лица в любом случае выглядит лучше мрачного. Поэтому не поспешите на улыбку услышав “чи-и-из”.

Позировать надо, но позировать надо ПРАВИЛЬНО и без наигранного пафоса (кстати, похожие ошибки совершают многие). Как раз правильное позирование – один из залогов необычного и при этом отличного (а не скучного и банального) фото.

5 шаг

*Выберите выгодный фон!*

Выбор правильного фона – одна из составляющих успешного снимка. Если за вашим лицом на фотографии видны перевернутые на партах стулья, вряд ли это украсит вашу улыбку. Фон не должен «выпячиваться» на передний план. Ведь на то он и фон! Задний план – это пространство для развития образа фотоснимка. Он должен выгодно подчеркивать, оттенять или быть нейтральным.

*Помните!*

Как мы выглядим на фото, зависит не только от нас, но и от тех, кто фотографирует нас.