

Практический
психолог

ВУЗ УИПА

ИЛЬЕНКО ИРИНА
МИХАЙЛОВНА

«Эффективная
модель
самопрезентации
в
профессионально
й деятельности»

г. Харьков



TIME MANAGEMENT

A (magnifying glass)
CLARITY
MOTIVATION
APPRECIATION
SIMPLIFICATION

EFFECTIVENESS
ACTION PLANS
PRIORITIES
GOALS
DIARIES
MEETINGS

MINDTOOLS
SPEEDREADING
MINDMAPS

**FASTER
SMARTER
BETTER**
URGENT VS. IMPORTANT
WASTAGE

MONITORING
PROGRESS
FOLLOW-UP
BALANCE
NEGOTIATION



DELEGATION
TO-DO OR NOT TO-DO
CAREER
LIFE
COMFORT ZONES
GUIDANCE
TEAMWORK
TRUST

WORK-LIFE BALANCE
WELLBEING

LET GO
FEARLESS
EXCEED EXPECTATIONS
TRANSCEND LIMITS
CONFIDENCE

COMMUNICATION
FEEDBACK
SUPPORT
PRAISE
REVIEW
CORRECTION
IMPROVE

ERGONOMIC
USER-FRIENDLY
EFFICIENT
VALUE-ADDED
POSITIVE

SUPERVISE
HELP
ENCOURAGE
DISCRETION

BIG

BIG PICTURE
CHUNKING
BITE-SIZED
MULTI-TASKING
DIVERSIFY

CHOICES
DECISIONS
BIG
SMALL
DE-CLUTTER
SLOW DOWN TO SPEED UP
BREAKS

KEY ISSUES
METHODS
CHECK POINTS
DEADLINES

SMART
SPECIFIC
MEASURABLE
RELEVANT
TIME-BOUND

**WHO
WHAT
WHERE
WHEN
WHY
HOW**
5W1H



САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ





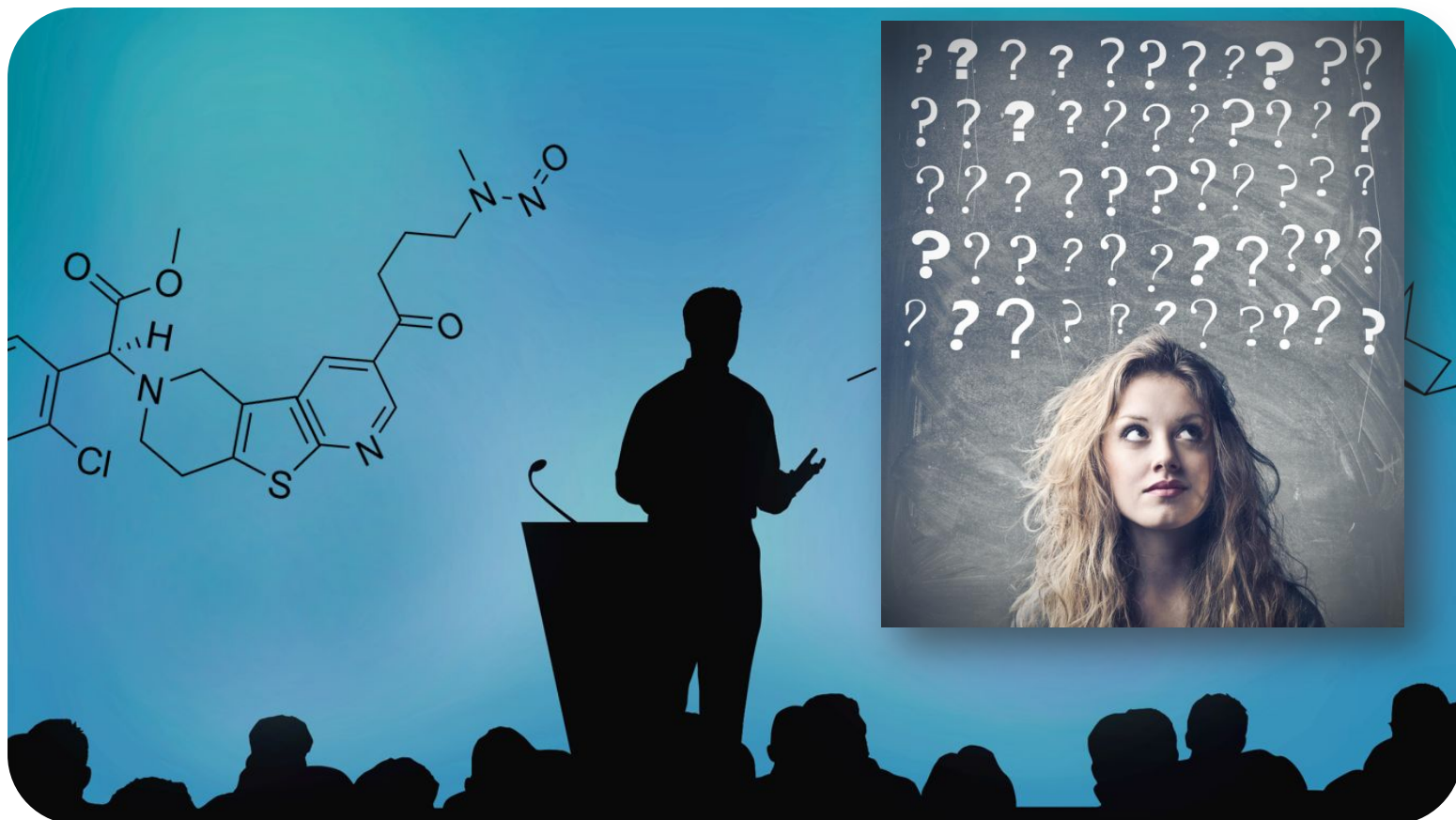
Самопрезентация в профессиональной деятельности— это самораскрытие в межличностном общении с коллегами, начальством через демонстрацию Я-концепции, установки по отношению к окружающим, компетентность.



ЭФФЕКТИВНОЕ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

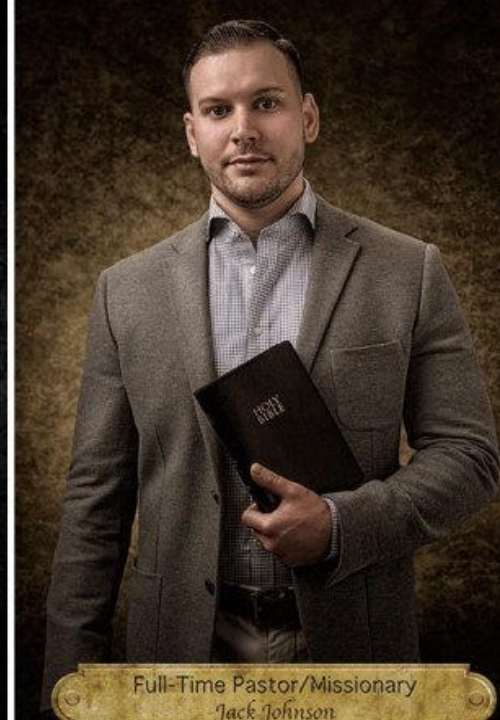


КРЕДИТ ДОВЕРИЯ ОТ АУДИТОРИИ



ПРАВИЛО 7 СЕКУНД





Full-Time Pastor/Missionary
Jack Johnson



CEO of a Fortune 500 Company
Edgar Gonzalez



New York City Nurse
Sahar Shaleem



Harvard Graduate
Jefferson Moon

ФОРМУЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ



ВНУТРЕННЯЯ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

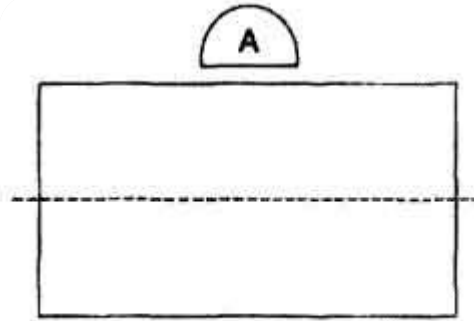
Два признака:

1. Осанка
2. Походка



ВАША ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ПОЗИЦИЯ

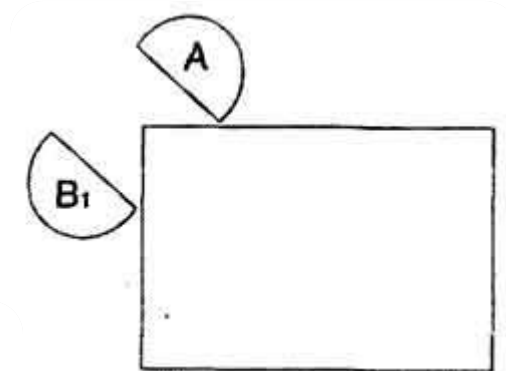
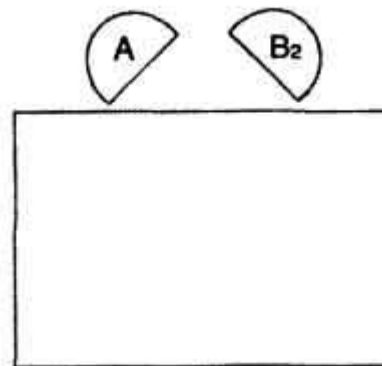
❖ 1. ПОЗИЦИЯ СОПЕРНИЧЕСТВЕ



❖ 2. ДРУЖЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ

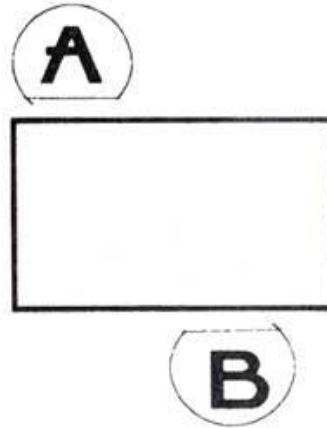


❖ 3. ПОЗИЦИЯ КООПЕРАЦИИ



ВАША ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ПОЗИЦИЯ

❖ 4. НЕЗАВИСИМАЯ ПОЗИЦИЯ



ЛИЧНЫЙ СТАТУС ПО ВЫБОРУ МЕСТА



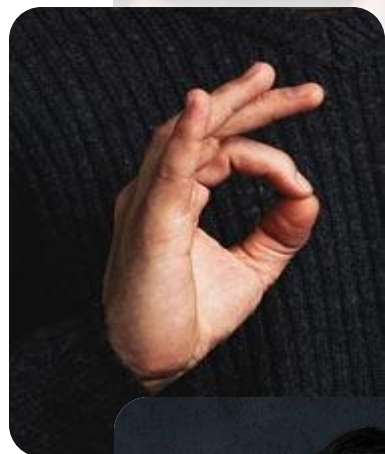
А. Г. Уайт провел эксперимент.
Оказалось, что наличие или
отсутствие стола во врачебном
кабинете оказывает существенное
Влияние на состояние пациента.

Только **10%** пациентов смогли
расслабиться, когда врач сидел за
столом.

В отсутствие же стола спокойно себя
чувствовали **55%** пациентов.



НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ



ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ В КОММУНИКАЦИИ



Стратегии и техники самопрезентации И. Джонса и Т. Питтмана

<i>СТРАТЕГИЯ</i>	<i>ТЕХНИКА</i>	<i>ЦЕЛЬ</i>
<i>СТАРАНИЕ ПОНРАВИТЬСЯ (INGRATIATING)</i>	Выражать согласие Льстить Оказывать благосклонность	Казаться привлекательным (власть обаяния)
<i>САМОПРОДВИЖЕНИЕ, САМОРЕКЛАМА (SELF-PROMOTION)</i>	Хвастать Демонстрировать знания Демонстрировать умения	Казаться компетентным (власть эксперта)
<i>ЗАПУГИВАНИЕ (INTIMIDATION)</i>	Выдвигать требования Угрожать неприятностями	Казаться опасным (власть страха)
<i>ПОЯСНЕНИЕ ПРИМЕРОМ (EXEMPLIFICATION)</i>	Хвастать Демонстрировать свои достоинства	Казаться достойным подражания (власть наставника)
<i>МОЛЬБА (SUPPLICATION)</i>	Умолять Демонстрировать слабость и зависимость	Казаться слабым (власть сострадания)

ИМИДЖЕЛОГИЯ

Имидж – это искусство управлять впечатлением.

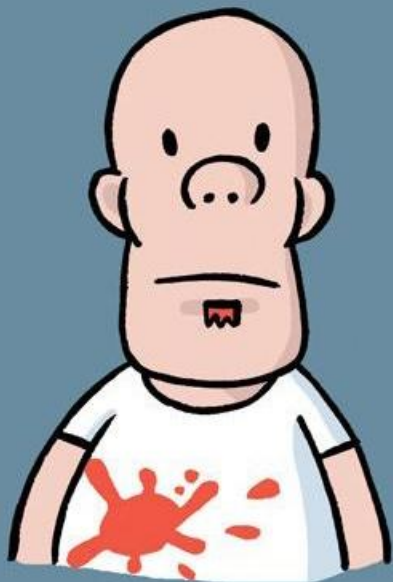
Э.Гофман



СТРУКТУРА ИМИДЖА ЛИЧНОСТИ

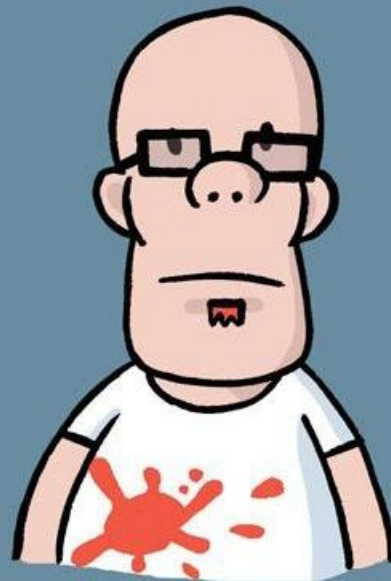
1. Имидж целевой аудитории
2. Внутренний имидж личности
3. Визуальный имидж
4. Аудиальный имидж
5. Кинестетический имидж
6. Обонятельный имидж





МЯСНИК

МЯСНИК



ХУДОЖНИК

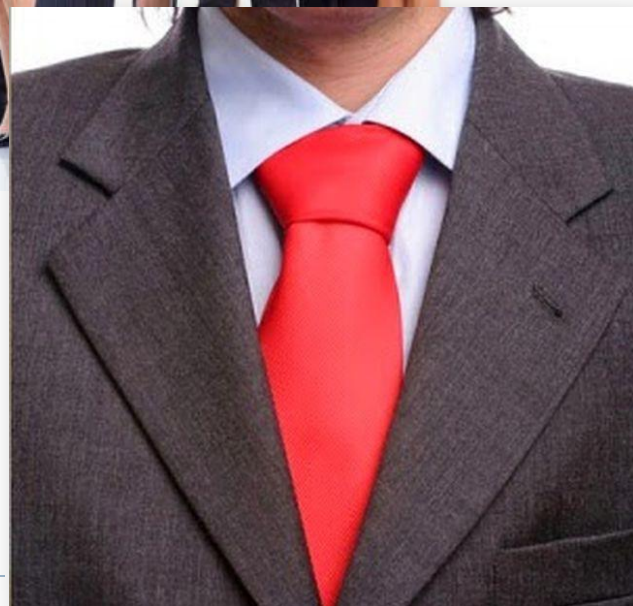
ХУДОЖНИК



УСПЕШНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИМИДЖ



ПРАВИЛО 13



ПСИХОГЕОМЕТРИЧЕСКИЙ ТЕСТ

