

Что такое «самопрезентация» и зачем она нужна?

С феноменом самопрезентации мы сталкиваемся каждый день. Зачастую, даже не подозревая, что у нас в подсознании существует проект собственной презентации, мы, общаясь с разными людьми, участвуя в различных кампаниях, выбирая себе стиль одежды и поведения, внедряем этот проект в жизнь. Такая стратегия носит название «природная самопрезентация». Существует, как вы уже догадались, и осознанно заранее спланированная тактика позиционирования своей персоны, которая именуется «искусственной презентацией».

I. Понятие «самопрезентации».

Но, прежде чем подразделять понятие «самопрезентации» на виды, необходимо определиться с самим этим понятием. Так вот, «самопрезентация», не трудно догадаться, происходит от американского слова «презентация» и русского «сам себя», хотя сам феномен выявили американцы (в США данное понятие звучит так: «own presentation»). А чтобы понять значение «новоиспечённого» понятия, тоже не придётся много думать, так как оно вытекает из самого определения презентации.

«Самопрезентация» – вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций. Попросту говоря, это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах всего вашего окружения, будь то профессиональная сфера коммуникаций, или общение с родственниками, или же просто прогулка по улицам города.



II. Виды «самопрезентации».

Как отмечалось выше, существует две основных формы «самопрезентации»: «природная» и «искусственная». **«Природная самопрезентация»** свойственна всем людям без исключения, причём она приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек имеет определённую, так сказать, «окраску» в глазах окружающих: «какой спокойный ребёнок!», «какая темпераментная девочка», «у малыша, видно, семь пядей во лбу». Ещё не подозревая того, человек с ранних лет начинает собирать «головоломку» своего образа. Всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований, как говорится, «без масок и увертюры». Я думаю, что здесь не стоит говорить о наследственности и генах, это, скорее, природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания.

Главное «антидостоинство» «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации. То есть, индивидуум не выбирает, положительной ли будет его «природная самопрезентация», или же она будет носить негативный окрас. Можно описать этот процесс, как бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя. И с этим ничего не поделаешь, правда до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию **«искусственной самопрезентации»**.

Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны референтно значимой для «презентуемого» группы людей. (Закрутила – завертела, но зато красиво!) По-другому – для того, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с, так сказать, «потенциальной аудиторией». (Под «потенциальной аудиторией» в дальнейшем будем понимать тех людей, на которых мы направляем «самопрезентацию»).



Представим такую ситуацию – наша «природная самопрезентация» весьма не выигрышно выглядит в глазах значимых для нас персон. Спорить с природой бесполезно, или же очень трудно, а вот искусственно её завуалировать – реально. Для этого, и не только, существует «искусственная самопрезентация». Допустим, ваш темперамент заставляет плясать вокруг вас даже неодушевленные предметы, а это как нельзя плохо сказывается на деловых и семейных отношениях и позиционирует вас как «психа», «неуравновешенного» и так далее. Нельзя не добавить, что плохая, отрицательная «самопрезентация» имеет свойство удваивать, а то и утраивать свой эффект, соответственно отрицательный.

Следовательно, для того, чтобы не упасть в глазах сотрудников или партнёров по бизнесу, необходимо создать себе имидж спокойного рационалиста, тактика и отчасти прагматика. Это в большинстве случаев, в иных ситуациях или профессиональной деятельности может быть и необходим эмоциональный подход, главное, чтобы ваш «презентационный материал» был уместен и не вызывал критически отрицательного восприятия. В семье, например, чтобы заслужить высокую оценку (сейчас опустим семейные узы, любовь как таковую), зачастую необходимо быть понимающим членом семьи, отличаться самоотдачей ради своей семьи, чтобы наши родственники считали нас достойными и почитаемыми в кругу собственной же семьи. Конечно, на словах всё просто, а на деле куда трудней, ведь природная основа нашей личности так и рвётся наружу, а в особенности то, что, скорее всего, портит наш облик в глазах людей.

III. Критерии эффективности.

Для того чтобы «природная самопрезентация» не «высовывала голову» в неподходящий момент, мешая, тем самым, «искусственной», её необходимо реализовывать в какой-то отдельной области нашей жизни. Если же таковой области нет, то придумать её необходимо так, чтобы наша «сущностная» презентация играла нам на руку.

Например, вы – очень замкнутый человек, интроверт, а работаете в сфере, где нужно много общаться, быть коммуникабельным, предприимчивым, может даже весёлым. В семье – необходимо уделять много внимания родственникам, заботиться, делиться эмоциями, для того, чтобы не нарушить позитивную коммуникативную среду. А так хочется побыть наедине со своими мыслями, замкнуться, углубиться в себя. И это необходимо восполнять, для того, чтобы наша «искусственная самопрезентация», иначе говоря, маска, которую постоянно надо надевать для своего же успеха, не слетела с лица и не разрушила долго выстраиваемый нами же имидж.

Так вот, для интровертов необходимо выкраивать хотя бы час в день для уединения, можно ещё, к примеру, заняться йогой, основу которой составляет самопознание, обретение гармонии внутри себя и так далее. Для экстравертов же лучше заняться какой-либо соответствующей их темпераменту деятельностью, экстримом, например. Эти советы стары как мир, и поэтому не хочется много внимания акцентировать на этом. Большой интерес представляет само искусство «самопрезентации».