

*Хитарова Илона Юрьевна*  
*доктор философских наук,*  
*профессор*  
*Санкт-Петербургский государственный университет*  
*путей сообщения императора Александра I,*  
*Санкт-Петербург, Россия*

## САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ В ПУБЛИЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ

*Аннотация. Статья посвящена проблеме самопрезентации спикера в публичном выступлении. Самопрезентация является важным элементом доклада, позволяющим заинтересовать аудиторию и подчеркнуть качество представляемого материала.*

*Ключевые слова. Самопрезентация. Публичное выступление. Спикер.*

**Khitarova Ilona. SELF-PRESENTATION IN PUBLIC SPEAKING.**

**Abstract .**The article is devoted to the problem of self-presentation of a speaker in a public speech. Self-presentation is an important element of a report, allowing to arouse the audience interest and emphasize the quality of the presented material.

*Keywords. Self-presentation. Public speaking. Speaker.*

Самопрезентация – это прежде всего искусство управления впечатлением, которое мы производим на других людей. В жизни часто возникают ситуации, когда навыки самопрезентации бывают особенно необходимы. И одной из таких ситуация является публичное выступление [1].

Техники самопрезентации можно условно разделить на вербальные и невербальные. К первым относится внешний вид и манера держаться обстановка и др. Вербальные техники самопрезентации могут осуществляться как через использование информации о других людях, так и через самописание [3].

Первое впечатление, безусловно, формируется через визуальное восприятие. Одежда, прическа, манера себя держать – все это играет особую роль на первом этапе. Манера речи и голос тоже вносят в свой вклад в формирование первого впечатления о спикере.

Очень важно, что именно скажет спикер в первую очередь. В идеале он должен «зацепить» аудиторию уже первой фразой. Яркие, парадоксальные, неожиданные фразы великих ораторов навсегда вошли в историю мировой культуры. Во многих случаях, начинать свое выступление спикеру приходится с представления самого себя.

Квалифицированному человеку хвалить себя тяжело, но часто необходимо. Особенно в тех случаях, когда он впервые выходит к аудитории, которая его не знает. В этом случае личность оратора существенно влияет и на восприятие материала. Одно дело, если суждение высказывает многоопытный практик, и совсем другое, если речь идет об умозрительных рассуждениях новичка [2].

Более 20 лет назад психологи Дэвид Даннинг и Джастин Крюгер установили, что некомпетентные специалисты часто преувеличивают свои достижения, в то время как некомпетентные, напротив, склонны их принижать. Психологи объясняют это тем, что люди низкой квалификации просто не в состоянии оценить глубину сделанных ими ошибок [5].

Качественная самопрезентация всегда ориентируется на факты и детали. Она опирается на достигнутые ранее результаты. В идеале результат

можно выразить в каком-то измеримом показателе (деньги, время, общественное признание).

В некоторых отраслях достигнутые финансовые показатели или сэкономленное время – это лучший показатель результата. В других случаях, оратор может говорить о результатах проведенных научных экспериментов и их значимости, о решенных им организационных проблемах или о творческих достижениях. В зависимости от сферы деятельности критерии результативности и эффективности могут быть совершенно разными.

Рассказ, опирающийся на факты, всегда адекватно воспринимается аудиторией и не выглядит как пустая похвальба и самореклама. Особенно если автор не забывает упомянуть тех, кто ему помогал - людей или организации, учителей или коллег [4].

В некоторых ситуациях сегодня считается приемлемым немного рассказать о чем-то личном (семье, домашних животных или месте проживания). Такой ход показывает доверие спикера к аудитории и его готовность быть искренним в общении.

Даже если предполагается, что аудитория знакома со спикером, новая или неожиданная информация о нем будет интересна. Речь может идти о новых достижениях или о чем-то, что было сделано давно, но не стало достоянием широкой общественности. Такого рода информация подчеркивает многогранность личности спикера и его способность представить аудитории актуальную и полезную информацию.

В общем и целом очевидно, что при подготовке к публичному выступлению стоит уделить время в том числе и на подготовку самопрезентации. Продумать не только свой внешний вид или манеру жестикуляции, но и вспомнить наиболее интересные факты о себе, поразмышлять какими достижениями уместно было бы поделиться с аудиторией. Главное при этом помнить – самопрезентация должна

подготавливать публику к содержанию основного выступления, но не в коем случае не заменять его.

### **Использованные источники:**

1. Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации: уч. пособ. для вузов. Государственный университет. Высшая школа экономики. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 167 с
2. Мишина М.М. Влияние Я-концепции на интеллектуальную деятельность личности // Развитие концепции Я и самости субъекта познания, общения и деятельности. Сборник статей / под ред. Агапова В.С., Артемовой Я.В. и Сытько Т.И. СПб.: Контраст. 2013. С. 130-135.
3. Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учеб. пособ. М.: Аспект Пресс, 2002. 223 с.
4. Семёнова Л.Н. Технология самопрезентации: учебно-методический комплекс / под ред. К.В. Киуру. Челябинск: Из-во ЮУрГУ, 2005. 54 с.
5. Федорова Н.А. Теории детерминации самопрезентации: личность или ситуация? // Общение-2006: материалы международной конференции (19.10.2006 – 21.10.2006, Москва) М.: Моск. обществ. Науч. фонд, 2006. С. 133-139.