

**Структурное подразделение дополнительного образования детей
Государственное бюджетное образовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа №2 «Образовательный центр»
с. Кинель - Черкассы
Кинель - Черкасская детско- юношеская спортивная школа**

Методические рекомендации

«Самопрезентация: содержание, технологии, эффективность.»

Автор:
Старший методист
СП ДЮСШ ГБОУ СОШ №2 «ОЦ»
с. Кинель- Черкассы
Сафронова Е.Ю.

Кинель - Черкассы
2022 год.

Содержание

Введение

1. Общее понятие «самопрезентация». Формы самопрезентации. Технология самопрезентации.
2. Стратегии самопрезентации. Факторы успешности.
3. Психологические рекомендации: Как самопрезентовать себя.

Заключение

Используемая литература.

Введение.

Современное образовательное пространство предъявляет особые требования к профессиональной компетентности педагога. Это связано прежде всего со спецификой профессиональных педагогических задач, необходимостью реализации на практике современных педагогических технологий обучения и воспитания, ориентированных на формирование и развитие ключевых компетенций обучающихся.

В настоящее время педагог представляется настолько успешным, насколько он способен презентовать свой позитивный опыт.

Потребность в самоактуализации возникает у профессионала на фоне хорошо развитого самопознания, способности к свободному выбору в реализации своих возможностей. Творческому педагогу недостаточно роли исполнителя, он автор собственных действий, которому присущи свои позиция, предпочтения, целеустремлённость.

Эффективной самопрезентации будет способствовать развитый навык самоанализа и самооценки. Исходный момент – безусловное наличие инновационного потенциала у самого автора. Второй существенный момент – осознание педагогом необходимости освоения презентуемой практики.

При воплощении своего замысла самопрезентации степень детализации во многом зависит от индивидуальных особенностей автора. Необходимо развивать в себе готовность к педагогической импровизации как непосредственной реакции на возникшую ситуацию, требующего экспромтного решения. Самообобщение педагогического опыта необходимо рассматривать как вид творчества. Автор свободен в выборе формы предъявления своей практики. Чаще всего самопрезентация осуществляется в системе методической работы.

Самопрезентация в любой её форме предполагает продуманность всей системы взаимоотношений с коллегами, организованной в избранной ими формах обучения, обеспечивающих доступный уровень освоения предлагаемых образцов инновационной практики. Поэтому автор так или иначе столкнётся с необходимостью отбора содержания и средств взаимодействий, то есть программного обеспечения, способствующего реализации поставленной цели.

В нашей педагогической жизни нам часто приходится представлять себя: перед детьми, которые пришли к вам на занятия, перед родителями, перед коллективом, при участии в конкурсах профессионального мастерства, также мы готовимся и представляем себя в видео визитке, в очном формате – самопрезентация...

Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно. Важность самопрезентации понимали еще наши предки. Вспомните пословицы и поговорки на эту тему («Встречают по одежке — провожают по уму», «По одежке протягивай ножки», «По Сеньке шапка») и т. д.

1. Общее понятие «самопрезентация». Формы самопрезентации. Технология самопрезентации.

Понятие «самопрезентация» в переводе с латинского означает «самоподача», то есть представление себя другим людям. Родоначальником понятия «самопрезентация» является И. Гофман, американский социолог и психолог. В работе «Представление себя другим в повседневной жизни» он создал теорию социальной драматургии, в рамках которой впервые описал процесс самопрезентации. Согласно его теории, человек в процессе социального взаимодействия старается производить нужное впечатление о себе для достижения определенных целей, например, для поддержания своего социального статуса. Способность человека к самовыражению содержит два совершенно разных вида знаковой активности. Первый вид связан с произвольным самовыражением, в процессе которого человек представляет информацию о себе. Второй вид знаковой активности - непроизвольное самовыражение, в процессе которого человек непроизвольно «выдает сам себя». В процессе различных коммуникативных действий человек ведет себя как актер, который создает свой собственный, непредсказуемый образ. Конкретная коммуникативная ситуация в теории И. Гофмана названа сценой. Любая активность человека, оказывающая влияние на зрителей, когда он предстает непосредственно перед ними обозначается термином «исполнение» (Гофман, 2000: 33).

На данный момент существует множество теорий самопрезентации. Е.В. Михайлова в своем пособии «Обучение самопрезентации» разделяет различные теоретические подходы на три группы.

Первая группа - мотивационные теории, «...самопрезентация здесь определяется внутренними факторами. По мнению А. Адлера, побуждения, лежащие в основе самопрезентации, - это стремление к превосходству, по мнению Р. Харе - это потребность в уважении. И. Джонс и Т. Питтман считали, что в основе самопрезентации лежит мотив власти» (Михайлова, 2006: 44).

Вторую группу составляют ситуативные теории. Самопрезентация определяется внешними условиями конкретной ситуации, в которой находится человек (этнокультурная принадлежность, регион проживания, гендерная принадлежность и т.д.). Дж. Тедеси и М. Риес определяют самопрезентацию как намеренный, осознаваемый процесс, направленный на создание определенного впечатления у окружающих, в зависимости от общественных норм и ценностей, в которых самопрезентация реализуется. По мнению Р. Баумейстеру и А. Стейхилберу, самопрезентация - это самораскрытие в межличностном общении через демонстрацию своих мыслей, характера и т.д. (Там же: 45);

Сторонники теорий третьей группы считают, что на самопрезентацию оказывают влияние и внутренние, и внешние условия. Сторонники этой теории М. Лири и Р. Ковальски определяют самопрезентацию как «...процесс, посредством которого индивиды пытаются контролировать впечатления окружающих о них самих» (Шкуратова, 2009: 16). Они разработали теоретическую модель самопрезентации, содержащую два блока: мотивационный (побуждения, стремления, цели управления впечатлением) и конструктивный (текущая социальная роль, ценности людей, на которых направлен образ) (Там же).

Самопрезентация- это умение подавать себя, привлекать к себе внимание при помощи акцентирования внимания на своих качествах, которые актуализируются на основе использования особых технологий и стратегий

Самопрезентацию можно рассматривать как совокупность установок, направленных на самого себя. Эти установки включают в себя:

- 1) убеждение индивида, которое может быть обоснованным или не обоснованным - образует познавательный уровень самопрезентации;
- 2) эмоциональное отношение к этому убеждению образует эмоционально-оценочный уровень самопрезентации;
- 3) соответствующая реакция, которая выражается в поступках, образует поведенческий уровень самопрезентации.

Применительно к самопрезентации эти три установки можно конкретизировать следующим образом.

- 1) образ Я - представление индивида о самом себе;
- 2) самооценка - аффективная оценка этого представления, которая может обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа Я могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением;
- 3) потенциальная поведенческая реакция, то есть те конкретные действия, которые могут быть вызваны образом Я и самооценкой.

Технология самопрезентации включает разработку следующих этапов:

- подготовку устного выступления;
- определение его структуры;
- отбор способов компоновки материалов и приемов, используемых для привлечения внимания слушателей.

Формы самопрезентации:

Разнообразие возможных форм самопрезентации обусловлено как инициативой автора опыта, его профессиональным и личностным потенциалом, так и нормативными документами.

Рассмотрим примерные организационно-содержательные характеристики различных форм творческой деятельности педагогов в ходе самопрезентации инновационной практики:

- Творческий отчёт;
- Школа передового опыта (ШПО);
- Мастер-класс;
- Творческая группа;
- Школа профессионального мастерства;
- Педагогическая студия;
- Представление педагогического опыта на конференции.

Творческий отчёт

Данная форма самопрезентации позволяет педагогу комплексно представить результаты своей деятельности и условия их достижения. Творческий отчёт не может выстраиваться по неким стандартным установкам. Педагог вправе использовать любую форму самовыражения. Это может быть целый комплекс фрагментов, характерных для любых других форм самопрезентации. Однако необходимо иметь в виду, основой творческого отчёта является самоанализ профессиональной деятельности.

В целях более целостного восприятия предлагаемого варианта самопрезентации выстроим пример визитной карточки опыта.

1. Краткая биографическая справка.
2. Введение слушателей в атмосферу собственной педагогической реальности.
3. Визитная карточка опыта.
4. Предъявление результативности
5. Творческие находки.

Школа передового опыта (ШПО)

Это одна из самых распространённых в прошлом форм организации методической учёбы. Модель деятельности ШПО можно представить в следующем виде.

Цель: оказание адресной методической помощи учителю.

Задача: освоение инновационных элементов педагогического опыта.

Содержание деятельности:

- Ознакомление с творческой лабораторией руководителя ШПО;
- Наблюдение педагогического процесса (посещение занятий с чётко целевой установкой посещения каждого занятия);
- Консультация (инструктаж);
- Тренировочные занятия в группе педагогов по практическому освоению элементов опыта (тренинги по наработке конкретных умений, имитация фрагментов урока с применением новшеств);
- Взаимопосещение уроков;
- Совместный анализ;
- Подведение итогов.

Мастер-класс

Данная форма работы с педагогическими кадрами предполагает сильную, авторитетную фигуру мастера. В процессе осуществления данной формы самопрезентации происходит не трансляция знаний, а формирование умений их практического использования; в ходе занятий формируется качественная установка на обучение в творческой деятельности.

Творческая группа

Это абсолютно добровольное содружество педагогов, результатом деятельности которого является новый продукт. Такое объединение формируется всякий раз, когда ту или иную задачу в одиночку решить или трудно, или невозможно, или нерационально. Данная форма самопрезентации способствует не только развитию инициативы, формированию вкуса к исследовательской деятельности всех участников, но и несомненному профессиональному росту самого руководителя группы, развитию и упрочнению его лидерских качеств.

Школа профессионального мастерства

В основе рассматриваемой формы самопрезентации лежит дифференциация педагогов по уровню развитости педагогического мастерства:

- те, кто хочет и может работать творчески, трудится увлечённо и эффективно («Школа высшего мастерства» преобладает зрелая научно-исследовательская деятельность);

- те, кто работает добросовестно, хочет работать творчески, но пока испытывает трудности в достижении этого уровня («Школа совершенствования педагогического мастерства»);

- те, кто являются молодыми специалистами может быть, и творчески настроенными педагогами, но только обретающими себя в профессиональном плане («Школа становления молодого учителя»);

- те, кто не стремится к творчеству, работает формально – группа повышенного внимания руководящего состава ОУ.

Педагогическая студия

Профессиональная деятельность приближена к искусству. Это форма творческой самодетельности, раскрытия профессиональной оригинальности не только презентующего свой опыт, но и всех его учеников.

Представление педагогического опыта на конференции

Самопрезентация на конференции может скорее всего осуществляться в виде защиты творческого проекта педагога или предъявления наиболее эффективных моделей профессиональной деятельности (в соответствии с тематикой конференции). Это не отчёт о достигнутых успехах. Ценность выступления будет заключаться в раскрытии своей творческой лаборатории, всего процесса поиска и становления – от идеи до конкретных результатов.

Стимулирующим, мотивирующим фактором является приоритет возможно более полной самореализации каждым человеком своих способностей. Учитель должен верить в собственные возможности и общественное признание. Стремится к поиску своей личной траектории профессионального совершенствования.

В процессе подготовки выступления выделяют две фазы:

- ✓ **докоммуникативную** (обдумывание темы, оценка аудитории и сбор материала);
- ✓ **коммуникативную** (определение структуры выступления, продумывание приёмов управления аудиторией).

Докоммуникативная фаза:

- Определение и обдумывание темы и цели выступления. Установление главного тезиса.

В педагогической деятельности чаще всего тема урока, беседы, доклада определяется социальным заказом, программой, расписанием и т.д. Тем не менее, педагог должен хорошо представлять себе конкретные цели и задачи своего выступления, уметь сформулировать главный тезис, который стал бы стержнем предстоящего выступления. Формулировка основного тезиса помогает ответить на вопрос: зачем говорить и о чём говорить.

- Сбор материала

Сбор материала представляет собой поиск и прочтение необходимой литературы, фиксирование своих собственных мыслей по данному вопросу. После того, как материал собран, можно приступать к обдумыванию и сортировке материала, выявлению самого главного и отбрасыванию лишнего. К обдумыванию материала относится проверка фактов, уточнение и упорядочивание мыслей.

- Оценка аудитории и обстановки

При оценке аудитории и обстановки следует принять во внимание следующие общие характеристики аудитории: возраст; уровень образования; профессия; цель прихода людей на выступление; уровень заинтересованности в теме; уровень осведомлённости в данном вопросе.

Выступающий должен представлять себе размер аудитории, количество людей, в ней присутствующих. Если выступление предполагает использование микрофона или какого-либо иного оборудования, то необходимо проверить действие техники перед выступлением, а не во время него.

Коммуникативная фаза выступления — это непосредственно сам процесс произнесения речи:

Заученная наизусть речь. Такая речь чаще всего используется в тех случаях, в которых имеет значение каждое слово и может навредить каждая ошибка (например, выступление с результатами научного исследования). Такая речь требует серьёзной подготовки, тщательного составления текста. Но при этом написанная и заученная речь чаще всего оказывается сухой и маловыразительной. Она не способна долго удерживать внимание слушателей, поэтому её лучше не затягивать. Кроме всего прочего, есть серьёзная опасность во время выступления что-то забыть, а воспроизвести полностью заученный текст, не имея возможности для отклонения от темы, гораздо труднее, чем воспроизвести основные идеи текста.

Написанная и прочитанная по записи речь. Такой тип подготовки речи освобождает память от излишнего напряжения, но при этом делает речь мёртвой, лишает её живости, возводя тем самым преграду между докладчиком и слушателем. Когда выступающий непрерывно смотрит в написанный текст, то полностью утрачивает связь с аудиторией. Данный способ выступления может быть использован для тренировки голоса.

Импровизированная речь может получиться вполне интересной, при условии, что она будет чётко структурирована, высказанные идеи будут упорядочены, а докладчик хорошо подготовлен.

Предварительно подготовленная и отрепетированная речь. Данный тип речи имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, он приучает выступающего заранее продумывать и организовывать свои мысли, составлять план предстоящего выступления. Во-вторых, даёт возможность учителю вступать в живое общение с аудиторией. Подобный тип речи является наиболее удачным для подготовки публичного выступления. К тому же выступающий всегда может иметь при себе план или конспект выступления.

2. Стратегии самопрезентации. Факторы успешности самопрезентации. Ошибки самопрезентации.

У каждого типа самопрезентации существуют свои стратегии, из которых можно выбрать наиболее удобные и подходящие.

Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание. (Ф. Дэвис)

Педагог должен понимать, что никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление.

Наряду с перечисленными выше направлениями работ можно также выделить большое количество исследований, направленных на анализ различных видов и типов стратегий самопрезентации и самовыражения. Так, Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс разделяют самопрезентацию на вербальную и невербальную. При этом наиболее убедительной считается самопрезентация, где *вербальная и невербальная составляющие совпадают*. Они выделяют также две основные стратегии самопрезентации: *соответствие нормам социальной ситуации* и *соответствие поведению других людей*. И две дополнительные стратегии создания положительного впечатления: *самореклама* (передача положительной информации о себе через собственные действия или при помощи рассказов о себе, содержащих положительную информацию) и *расположение к себе* (положительные высказывания о слушателе).

В свою очередь Д. Майерс описывает пять тактик (способов) самоподачи человека в общении:

- 1) «греться в лучах чужой славы» — подчеркивается знакомство и общение с высокопоставленными лицами;
- 2) «создание препятствий» — используется с целью упреждения вероятного негативного впечатления и избегания осуждения, создание самому себе препятствий;
- 3) «самобичевание» — демонстративное самоуничтожение, публичная демонстрация недостатков и негативных оценок личности;
- 4) «похвала противника или оппонента» — публичное восхваление потенциальных противников и оппонентов;
- 5) «ложная скромность» — специально или в соответствии с этикетом человек демонстрирует дополнительную скромность.

Некоторые исследователи предлагают классификации, основанием которых являются цели и мотивы самопрезентации. Так, Ю. С. Крижанская и В. П. Третьяков приводят классификацию видов *самопрезентационного поведения*, выделяя:

- самоподачу превосходства;
- самоподачу привлекательности;
- самоподачу отношения;
- самоподачу актуального состояния;
- самоподачу причин поведения.

Исследователи И. Джонс и Т. Питтман выделяют следующие стратегии самопрезентации:

1. Стремление понравиться.

Цель: показаться привлекательным (власть обаяния).

Что делать? Выражать согласие, льстить и оказывать благосклонность.

2. Самопродвижение, самореклама.

Цель: показаться компетентным (власть эксперта).

Что делать? Демонстрировать свои знания и умения.

3. Запугивание.

Цель: показаться опасным (власть страха).

Что делать? Выдвигать требования, угрожать неприятностями.

4. Пояснение примером.

Цель: показаться достойным подражания (власть наставника).

Что делать? Демонстрировать свои достоинства, хвастать.

5. Мольба.

Цель: показаться слабым (власть сострадания).

Что делать? Умолять, просить и демонстрировать свою слабость и зависимость.

Первая стратегия самопрезентации называется *«старание понравиться»*. Это попытка представить себя привлекательным в глазах других. По мнению авторов, тот, кто старается понравиться, должен скрывать реальную цель своей активности или же он достигнет обратного эффекта.

Выделяются несколько основных способов, которыми человек может пытаться достигнуть цели выглядеть желаемым для других. Первый путь — просто соглашаться с тем, что думает и утверждает объект. Второй — похвалить достоинства и личность объекта. Третий — оказать благосклонность человеку, которому необходимо понравиться.

Но, как отмечают авторы, эти стратегии требуют тонкости. Если их использовать необдуманно, они выдают намерения субъекта. Кроме того, они могут вызвать дополнительные проблемы. Объекта, которому необходимо понравиться, обмануть легче, чем наблюдателей, так как люди, как правило, позитивно относятся к себе и своим суждениям. Люди верят, что их мнения верны, они не очень подозрительны к тем, кто согласен с ними. Но это не относится к сторонним наблюдателям, обладающим своими наборами суждений. Поэтому человек, стремящийся понравиться, повышает свою позицию в глазах объекта и в то же самое время снижает свои позиции в глазах наблюдателей. Результатом применения данной стратегии будет *«власть обаяния»*.

Самопродвижение является второй стратегией самопрезентации, несколько похожей на предыдущую. Но если старание понравиться — это попытка выглядеть привлекательным, то человек, продвигающий себя, пытается выглядеть компетентным. Например, претендент на вакантную позицию может избрать путь демонстрации своей привлекательности, а может показывать свою компетентность.

Старание понравиться — это стратегия, цель которой — вызвать симпатию, в то время как самопродвижение имеет своей целью получение уважения со стороны других людей. Наиболее эффективный способ самопродвижения — демонстрация своих знаний и умений. Реализуя данную стратегию, человек старается выглядеть компетентным, при этом достигается *«власть эксперта»*.

Третья стратегия получения власти — *запугивание*. Запугивающий должен постараться убедить объект в том, что он потенциально опасен, то есть может и будет причиной неприятностей, если объект откажется делать то, что от него требуют. Это также опасная стратегия. Во-первых, запугивающий может выглядеть грубым. И, во-вторых, людям не нравятся те, кто их запугивает, и они общаются с ними, имея на то серьезные причины. Результатом данной стратегии будет *«власть страха»*.

Четвертая стратегия достижения межличностного влияния — *пояснение примером*. Избравший эту стратегию должен убедить объект, что он может служить примером, скажем, честности или моральных достоинств. Таким образом, являющийся примером занимается в каком-то смысле самопродвижением. Однако продвигающий себя демонстрирует компетентность, в то время как поясняющий примером демонстрирует значимость своей личности. Эта стратегия также опасна. Служащий примером рискует, что объекту откроется факт, что на самом деле он не представляет из себя того человека, каким пытается казаться. Но при правильном применении данной стратегии, человек получает «*власть наставника*» по отношению к окружающим.

Пятая стратегия — *мольба*, демонстрация слабости и зависимости. Мольба работает потому, что в западной культуре широко распространена норма — заботиться о нуждающемся человеке. Но мольба также не всегда гарантирует успеха, кроме того, слабость не всегда привлекательна. Однако при удачном исполнении данная стратегия дает «*власть сострадания*» над окружающими.

Техника, имеющая отношение к мольбе, направленная на привлечение внимания, называется *самозатруднение*. Считается, что человек старается избегать помехи и затруднения, но есть обстоятельства, когда он может искать их. Самозатруднение имеет два преимущества: 1) если человек провалится, это обеспечит ему оправдание; 2) если человек выиграет, это увеличит его успех. Некоторые люди сами создают себе помехи по разным причинам. Люди с высокой самооценкой могут увеличить свои достижения, а люди с низкой самооценкой — использовать эту стратегию, чтобы оградить себя от поражений.

Все эти пять стратегий подходят для различных случаев. Нужно точно выяснить, какая из них будет наиболее хорошей для определённого момента.

Выделяется также успешная – неуспешная самоподача. Основными факторами успешности самопрезентации определяются характеристики, отражающие особенности социально-психологического взаимодействия человека с миром людей: социальная активность, потребность в идентификации с группой и общительность.

Статистика гласит: впечатление (или ваш имидж) на 60% зависит от того, КАК ВЫ ВЫГЛЯДИТЕ, на 30% - от того, КАК ЗВУЧИТ ВАШ ГОЛОС и ТОЛЬКО НА 7% - от того, ЧТО ВЫ ГОВОРИТЕ!!! Поэтому...

Во-первых, нужно готовиться к выступлению! Не стоит самонадеянно полагать, что если вы изучили многие вопросы, то запросто выступите. Набросайте речь, попробуйте ее проговорить перед зеркалом, а лучше кому-нибудь. Попробуйте «говорить без бумажки».

Во-вторых, будьте собой! Вы же человек, живой и эмоциональный. Почему бы не добавить улыбку, жестикуляцию и открытый взгляд в свое выступление? Не сковывайте своих движений. Общайтесь с аудиторией: задавайте вопросы, ловите взгляды и эмоции слушателей. Вы же не робот, который выполняет задачу - сухо ответить доклад!

В-третьих, если уж 60% успеха по статистике зависит от того, как вы выглядите, потрудитесь принять во внимание этот факт и уделить внимание своему имиджу. Опрятность и сдержанность в одежде, уверенный вид... А как вы стоите? Опираете руки на трибуну в агрессивной позе или спрятались за ней. Расслабьтесь! Эти 10 минут полностью ваши, почувствуйте себя хозяином этого времени, внимание аудитории ваше, надо действовать сейчас!

В-четвертых, успех вашего выступления: 50% психологический настрой, внутренняя готовность, коммуникабельность; 50% изложение концепции, логика выступления,

четкая структура, ораторское искусство. Сразу же обозначьте цели своего выступления, поставьте перед аудиторией проблему, мотивируйте людей вас слушать, пусть им будет интересно. Высказывайтесь по теме доклада логично, пусть все заметят эту логику рассуждений, и вместе с вами придут к сделанным выводам.

3. Рекомендации для педагогов: Как самопрезентовать себя.

Про кого вы рассказываете? Конечно про себя, это же САМОпрезентация! Но, только на первый взгляд. Перед тем как написать текст выступления, надо четко представить своего потенциального зрителя, слушателя. Кто он? Что его волнует? Та история, которую вы, как автор, подготовили -это история в первую очередь, конечно, о себе. Но, чтобы ваша история «зацепила» зрителя, она немного должна быть и о нем. Если через вашу историю зритель увидит себя, он станет больше вам симпатизировать и сопереживать.

В первую очередь готовьте текст, во вторую - видеоэффекты. Когда готовишься к самопрезентации, то иногда не знаешь за что хвататься, что делать в первую очередь. Основа самопрезентации - это то, что вы скажете. Поэтому, сначала готовьте текст. После этого начинайте продумывать видеоряд. Очень важно чтобы видеоряд соответствовал тексту, не вызывал диссонанс. Для этого разбейте текст на отдельные смысловые фрагменты и к каждому из них подыщите фото или видеофрагмент.

Презентация (мультимедийная) визуализирует то, о чем вы говорите. Не нужно загружать текстом презентацию, которая на экране будет сопровождать ваше выступление, - в этом случае нагрузка на зрителя будет двойной - ему и вас надо слушать и тексты большие на экране успевать читать. Больше должно быть фото и видео.

Возможно использование музыкального фона. Музыкальный фон подбирается после того, как составлен текст и подготовлен видеоряд. Ведь музыка должна соответствовать не только тому, что вы говорите, но и тому, что зрители видят(те самые видеоэффекты). Громкость музыкального фона должна составлять 20% от громкости вашего голоса (в этом случае зрители слышат только ВАС). Тихая-тихая музыка только подчеркивает ваши слова, помните: музыкальное сопровождение следует выбирать осторожно и обоснованно.

Никогда не читайте «по бумажке». Вот представьте - вы стоите на сцене, это ваш звездный час, вы повествуете залу о деле всей своей жизни... И «по бумажке»...

Не поворачивайтесь спиной к зрителю. Без комментариев.

Не бойтесь взглядов, сцена - это общение. Зрители разные: одни вас будут слушать с «замиранием души», другие - равнодушно зевать. Выберите себе человека в зале, который вас точно слушает, и выступайте для него, возможно, так Вам будет комфортнее. Когда вы выходите на сцену, то представляйте перед собой самый обычный класс: «Одним интересно меня послушать, они ЖДУТ, что я им скажу, другие действительно РАВНОДУШНЫ, у третьих я вызываю НЕПРИЯЗНЬ». Учитель, заходя в класс, показывает ВСЕМ, при этом, не говоря ни слова, что он их ВСЕХ «видит». Видит, кто его готов слушать, видит, кто не сделал домашнего задания и т.д. ЧЕЛОВЕК НА СЦЕНЕ ТОЖЕ УЧИТЕЛЬ. У него есть своя «правда».

Перед самопрезентацией желательно «посмотреть» сцену (место предстоящей самопрезентации). Распространенное явление - «боязнь сцены». Для ее преодоления постарайтесь заранее узнать, где пройдет самопрезентация, походить по сцене, попрыгать, поделать какие-либо движения.

Отдельное внимание уделите микрофону, если предполагается его использование . Правильно держите микрофон, чтобы звуки шли прямо на него. Во время репетиции

старайтесь все действия выполнять с микрофоном в руке, даже если вы им в эту минуту не пользуетесь. Если микрофон вы видите впервые, то заранее посмотрите, как он включается, чтобы не «смазать» начало своего выступления.

Подходите к микрофону не очень быстро. Дайте паузу зрителям. Они только что слушали кого-то другого, их внимание еще не переключилось. Подходите медленно, будьте с залом, как бы соглашайтесь с ними, что, мол, действительно предыдущий участник здорово сейчас выступил, но он уже ушел, а я для вас продолжу. Пока вы подходите, внимание зрителей постепенно переключается на вас. Не начинайте говорить сразу, как только взяли микрофон. Как бы размышляя, включайте его, подносите ко рту и начинайте говорить. Это пауза нужна как зрителям - для переключения внимания, так и вам, чтобы убедиться в работоспособности микрофона.

Помощник для мультимедийной презентации. Ваша задача - наладить контакт со зрителями, нельзя отвлекаться на технические проблемы. Обязательно должен быть помощник с краткой и понятной инструкцией. Вы даже не смотрите на презентацию, она идет сама по себе. Не смущайтесь того, что зрители смотрят не на Вас, а на презентацию. В наше время интерактивных досок и мультимедийных проекторов, это явление нормальное, зато вас слушают. В некоторых случаях комфортнее работать без помощника.

Когда Вы на сцене - главные для Вас зрители, а не жюри. Смотрите прежде всего в зал, на зрителей. Жюри для Вас только как одни из зрителей. Постарайтесь наладить психологический контакт. То, что вы говорите со сцены, на самом деле не монолог, а диалог. Просто зрители вам смогут ответить после выступления. Но и во время выступления вы видите их мимику, взгляды, как они слушают. «Завоюйте» зрителей и наградой вам будут аплодисменты, а жюри это обязательно оценит.

Старайтесь материал излагать диалогично, без категоричных утверждений. Если будете категоричны, останутся те, кто с вами не согласен. Если будете «диалогичны», появятся те, кто захочет продолжить беседу.

Если Вы что-то забыли, не теряйтесь, делайте вид что все идет как надо. Пусть все думают, что у вас запланированная пауза. Не показывайте своего волнения. Вспомнили, собрались, продолжайте дальше. Обычно же волнение заканчивается в ту секунду, когда вы начинаете говорить.

Обязательно отрепетируйте свое выступление на родных и близких. Очень важно знать, как ваше выступление воспринимается со стороны. Требуйте самых критичных высказываний, выслушайте все мнения и, возможно, что-то в вашем выступлении изменится.

Делайте самые простые и односложные предложения. Лаконичные краткие фразы воспринимаются на слух лучше, чем сложноподчиненные предложения. Одно и то же слово воспринимается по-разному, в зависимости оттого, прочитано оно, или услышано!

НАЧНИТЕ КРАСИВО, ПРОДОЛЖИТЕ ВЕЛИКОЛЕПНО, ЗАКОНЧИТЕ БЛЕСТЯЩЕ!

Используемая литература:

1. Гофман, И. (2000) Представление себя другим в повседневной жизни / Пер. с англ. и вступ. Статья А.Д. Ковалева - М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле. - 304 с.
2. Дмитриева, Ж.Р. (2011) Социально-психологический тренинг как средство развития карьерных компетенций // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ. №8. С.36-38.
3. Карасева, С.А., Хазова, С.А. (2012) Самопрезентационная компетентность современного конкурентоспособного специалиста // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. №4 (109). С. 55-64.
4. Колмогорова Л.С., Спиридонова Г.Г. Характеристики самопрезентации в контексте соотношения внутренней и внешней составляющих культуры человека // Мир науки, культуры, образования – Горно-Алтайск, 2015. - № 4[53] – С. 180-182.
5. Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. М. : Смысл, 1999.
6. Михайлова Е. В. Обучение самопрезентации: учебное пособие.: Издательский дом ГУ ВШЭ. – М., 2006. С. 61—63., С 166.
7. Спиридонова Г.Г. Самопрезентация в профессиональной деятельности педагога // сборник научных статей международной конференции «Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования», Барнаул, 11-14 ноября, 2014. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2014. – 2906 с.
8. Спиридонова Г.Г. Самопрезентация как одно из направлений формирования профессиональных навыков будущих педагогов // Молодежь и наука: сборник материалов IX Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 385-летию со дня основания г. Красноярска [Электронный ресурс] № заказа 2394/отв. ред. О.А.Краев - Красноярск : Сиб. федер. ун-т.,2013.
9. Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. СПб. : Питер, 2004.
10. Федосова, И.В. (2014) Профессиональный имидж педагога в контексте личностно-профессиональной подготовки будущего специалиста сферы образования // Психология в экономике и управлении. №1. С. 117-120.
11. Шамсиддинова, Э.М., (2019) Самопрезентация и эффективная коммуникация как базовые компетенции педагога // Наука, образование и культура. №1 (35). С. 46-47.
12. Шкуратова, И.П. (2009) Самопредъявление личности в общении: монография / И.П. Шкуратова. - Ростов-на-Дону: ЮФУ 192 с.