

Autoprezentacja

Autoprezentacja to umiejętność budowania własnego wizerunku, zaprezentowanie siebie innym ludziom. Warto pokazać się z jak najlepszej strony, żeby dzięki zdobyciu akceptacji móc realizować wyznaczone sobie cele, np. znalezienie pracy czy otrzymanie podwyżki.

W badaniach psychologicznych udowodniono, że za pomocą słów przekazujemy jedynie 7% informacji, za pomocą intonacji głosu już 38%, a pozostałe 55% to mowa ciała.

Może zadajemy sobie pytanie, dlaczego podczas rozmowy kwalifikacyjnej nasze doświadczenia robią wrażenie, ale na następne spotkanie nie jesteśmy już zapraszani.

Prawdopodobnie problem leży w sposobie prezentowania się.

Jest kilka podstawowych zasad, którymi warto się kierować podczas spotkania w sprawie nowej pracy. Istotne jest to, o czym mówisz, ale i to, **JAK O TYM MÓWISZ, JAK WYGLĄDASZ I JAK SIĘ ZACHOWUJESZ** podczas rozmowy.

Podstawowym celem autoprezentacji jest wywołanie u odbiorców pozytywnego wrażenia. Pierwsze wrażenie jest niezwykle ważne, od tego zależy, czy zyskamy opinię bardziej kompetentnego i atrakcyjnego kandydata.

Na jakie aspekty należy zwrócić szczególną uwagę?

1. Wygląd

- Strój powinien być czysty i stosowny do sytuacji. Inaczej ubierzemy się na rozmowę kwalifikacyjną do banku, a inaczej gdy wybieramy się na rozmowę np. w sprawie pracy jako opiekunka do dziecka.

2. Postawa ciała

- Trzeba starać się zachować otwartą, swobodną postawę ciała.
- Nie krzyżować rąk ani nóg – krzyżowanie nóg w pozycji stojącej wyraża brak pewności siebie, niską samoocenę, zagubienie.

3. Gesty

- Gestykulacja powinna współgrać ze słowami.
- Nadmierna gestykulacja może kojarzyć się rozmówcy z chaosem.

4. Mimika

- Trzeba starać się, aby od czasu do czasu pojawiał się na twarzy naturalny uśmiech.
- Warto potakiwać – w ten sposób pokazujemy, że zgadzamy się z rozmówcą.

5. Kontakt wzrokowy

- Oznacza skupienie uwagi na rozmówcy – według specjalistów powinien się utrzymywać przez 30–60% czasu rozmowy.
- Jeśli rozmowa jest w małej grupie osób, od czasu do czasu należy popatrzeć na każdą z nich.

6. Ton głosu

- Należy wykorzystywać maksymalnie swoje warunki głosowe, zarówno siłę, jak i skalę głosu.
- Modulować głos, zwłaszcza przy przekazywaniu trudnych treści.

Warto zapamiętać, że autoprezentacja nie jest prostą receptą na osiągnięcie sukcesu w życiu, bo nie ma na to prostych recept. Najpierw trzeba dokładnie określić swoje cele i poznać swój potencjał. Autoprezentacja tworzona na pokaz, dla doraźnych korzyści nie przyniesie nam prawdziwej satysfakcji i prędzej czy później doprowadzi do klęski.

A przecież nie ma nic przyjemniejszego niż smak zwycięstwa!