

**Классный час**  
**«Самопрезентация»**  
**(для учащихся 9–11-х классов)**

В жизни большинства взрослых людей профессия играет значительную роль. Профессия позволяет не только существовать в экономических условиях государства, но также дает возможность важных социальных контактов и часто является существенным источником личностного саморазвития. Большое значение в профессиональной деятельности имеет выбор профессии, а, следовательно, и успешный жизненный выбор.

Одним из этапов в профориентационной работе является рассмотрение проблемы устройства на работу, а именно собеседование с работодателем.

**Цель:** формирование представлений об использовании навыка эффективной самопрезентации в различных областях жизнедеятельности, в том числе, в профессиональной.

**Задачи:**

- познакомить учащихся с приемами расположения к себе;
- снизить неуверенность при собеседовании;
- раскрыть способы эффективной самопрезентации;
- получить для себя первые результаты принятия решения.

**Введение**

В жизни каждого человека наступает момент, когда позади оказываются годы учебы в школе, училище, вузе и возникает проблема устройства на работу.

Многие больше всего боятся именно собеседования при поступлении на работу. Но вместе с тем собеседование – наилучший способ показать работодателю свои лучшие качества. Собеседование – более гибкая форма проверки работника, чем анкетирование или тестирование. Стремитесь использовать эту гибкость в свою пользу. Постарайтесь заранее подготовиться к собеседованию, чтобы уменьшить волнение и улучшить его результаты.

Сегодня мы с вами рассмотрим как подготовиться к собеседованию так, чтобы оно оказалось успешным.

**Первое интервью**

Необходимо помнить следующее: не бывает второго случая произвести благоприятное первое впечатление. Запомните, 80% вашего успеха - это именно то впечатление, которое вам удалось произвести. И учтите, что на эту спринтерскую дистанцию вам, очевидно, всего 15 секунд. Поэтому продумайте.

**Улыбайтесь**

Когда вы улыбаетесь, вы излучаете тепло и тем самым располагаете к себе. Даже во время телефонного разговора, ваша улыбка смягчает ваш голос, придавая ему особый тембр и обаяние.

Очень важно, чтобы ваша улыбка была открытой и располагающей. Леденящий душу оскал или рот клоуна - это не то, что вам нужно. Почувствуйте преимущества обладателя располагающей улыбки.

## **Рукопожатие**

Это важная часть первого контакта. Оно должно быть уместным. Не протягивайте руку первым, особенно если интервьюер женщина или мужчина старше вас по возрасту. Но будьте готовы ответить на рукопожатие. Протянутую вам руку следует пожать, но не настолько сильно, чтобы у человека на лице отразилась гримаса боли.

## **Помните о расстоянии между вами и собеседником**

Никогда не вторгайтесь в его личную зону, заставляя шарахаться от вас, но и не забивайтесь в дальний угол огромного кабинета. Оптимальным расстоянием для делового общения является зона в пределах от 1.2 до 2.5 м от собеседника.

## **Украшения**

К их использованию необходимо подходить очень осторожно. Не стоит увлекаться украшениями. Это относится не только к количеству одетой на вас бижутерии (здесь лучше ограничить себя, чем переусердствовать).

Психологи считают неподходящими для деловой встречи изделия из дерева, кожи и меха. Старайтесь не одевать одновременно украшения из разных металлов. Будьте очень осторожны с драгоценностями: пришедшая устраиваться на работу секретаря девушка в бриллиантовом колье вызовет скорее недоумение, чем восхищение.

## **Макияж**

Соблюдайте умеренность в использовании косметики и особенно духов. Помните, что запах ваших духов должен чувствоваться только на интимном расстоянии, а "полная боевая раскраска" и "километровый шлейф" вызывает негативную реакцию. Не стоит увлекаться парфюмерными излишествами и мужчинам.

## **Поддерживайте разговор**

Вспомним исследования, проведенные во всемирно известном Карнеги Холле. По полученным там данным даже в технологических отделах производственных компаний рост и преуспевание сотрудников только на 15% зависят от их профессиональной компетенции. Остальные 85% - это умение общаться и ладить с коллегами.

## **Стиль одежды**

При выборе подходящей одежды, исходите из того, куда вы устраиваетесь на работу.

Если вам трудно придумать, как одеться для собеседования, одевайтесь консервативно. Существует такое понятие, как "офисный стиль". Для мужчины это - темный костюм и галстук, подобранный в тон рубашке. Для женщины сейчас популярным является строгий костюм и блузка.

При выборе костюма старайтесь избегать ярких кричащих тонов. Если ваше материальное положение не позволяет вам выглядеть так, как хотелось бы, не огорчайтесь и сделайте основную ставку на скромность и опрятность. По мнению большинства интервьюеров опрятность в одежде ассоциируется с опрятностью в делах.

## **Цветовое решение**

Большое значение имеет цвет выбранной вами одежды. Каждый цвет создает определенное настроение. А это, как вы помните, очень важно для первого впечатления о вас.

- Так, синий цвет - это цвет порядка, дисциплины, принадлежности команде
- Красный цвет эротики и агрессии.
- Одежда черного цвета используется либо в торжественных случаях, либо демонстрирует стремление человека к самоограничению.
- Белый - цвет невинности, чистоты и поэтому белый цвет используется в свадебных нарядах, а у восточных народов это цвет траура.

### **Особое внимание уделите обуви**

По последним исследованиям 90% женщин и 70% мужчин особое внимание уделяют обуви собеседника. Банально, но обувь, прежде всего, должна быть чистой. Если ваших средств хватает либо на новый костюм, либо на новую пару обуви, лучше отдать предпочтение обуви. Желательно, чтобы ваша обувь была качественной, но не экстравагантной. Кроссовки всех цветов радуги, ковбойские сапоги, ботфорты и т.п. в данной ситуации неуместны.

### **Язык тела и жестов**

По мнению психологов только 5-7% информации, которую вы хотите донести до вашего собеседника, приходится на смысл используемых вами слов. Остальная информация о вас черпается из того, как вы себя держите, из вашей осанки, мимики и жестов. Эта информация воспринимается подсознательно и практически не поддается контролю.

То, как вы держитесь, выражение лица, положение рук, тембр голоса, как часто вы облизываете губы - все это формирует первое впечатление. Ваша задача - держаться в меру уверенно и с достоинством. Только если вы искренне верите в себя, вы сможете передать эту веру вашему собеседнику.

Постарайтесь закончить собеседование в позитивном ключе, подтвердите свою заинтересованность в получении данной должности и пригодность к ее выполнению. Выразите благодарность вашему собеседнику.

Ролевая игра.

### **“Встреча с работодателем”**

Двое участников поочередно пытаются устроиться на работу, проигрывают ситуацию встречи с работодателем.

Главная задача исполнителя роли – заинтересовать работодателя, вызвать у него желание принять вас на работу. Задача исполнителя роли работодателя состоит в том, чтобы быть достаточно требовательным.

Остальные присутствующие затем отвечают на вопросы: насколько, с их точки зрения, верно вели себя участники игры, кто был более убедителен?

Надеюсь, что знания, полученные во время нашей беседы, помогут вам успешно справиться с поставленной целью, и вы получите желаемое место работы.

## Литература

1. Кон И.С. Психология ранней юности. – М., 1989.
2. Овчарова Р.В. Справочная книга школьного психолога.-2-е изд., дораб. - М.: “Просвещение”, “Учебная литература”, 1996.
3. Процицкая Е.Н. Практикум по выбору профессии: Учеб. пособие для 8-11 кл. общеобразоват. Учреждений.-М.: Просвещение, 1995
4. Пряжников Н.С. Профориентация в школе: игры, упражнения, опросники (8-11 классы).- М .: ВАКО, 2005.
5. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В2 кн.-М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.
6. Савченко М.Ю. Профориентация. Личностное развитие.Тренинг готовности к экзаменам (9-11 класс): Практическое руководство для классных руководителей и школьных психологов/ Под науч. ред. Л.А. Обуховой.- М.:ВАКО, 2005.
7. Черникова Т.В. Профориентационная поддержка старшеклассников: учеб.-метод. пособие. – М.: Глобус, 2006.