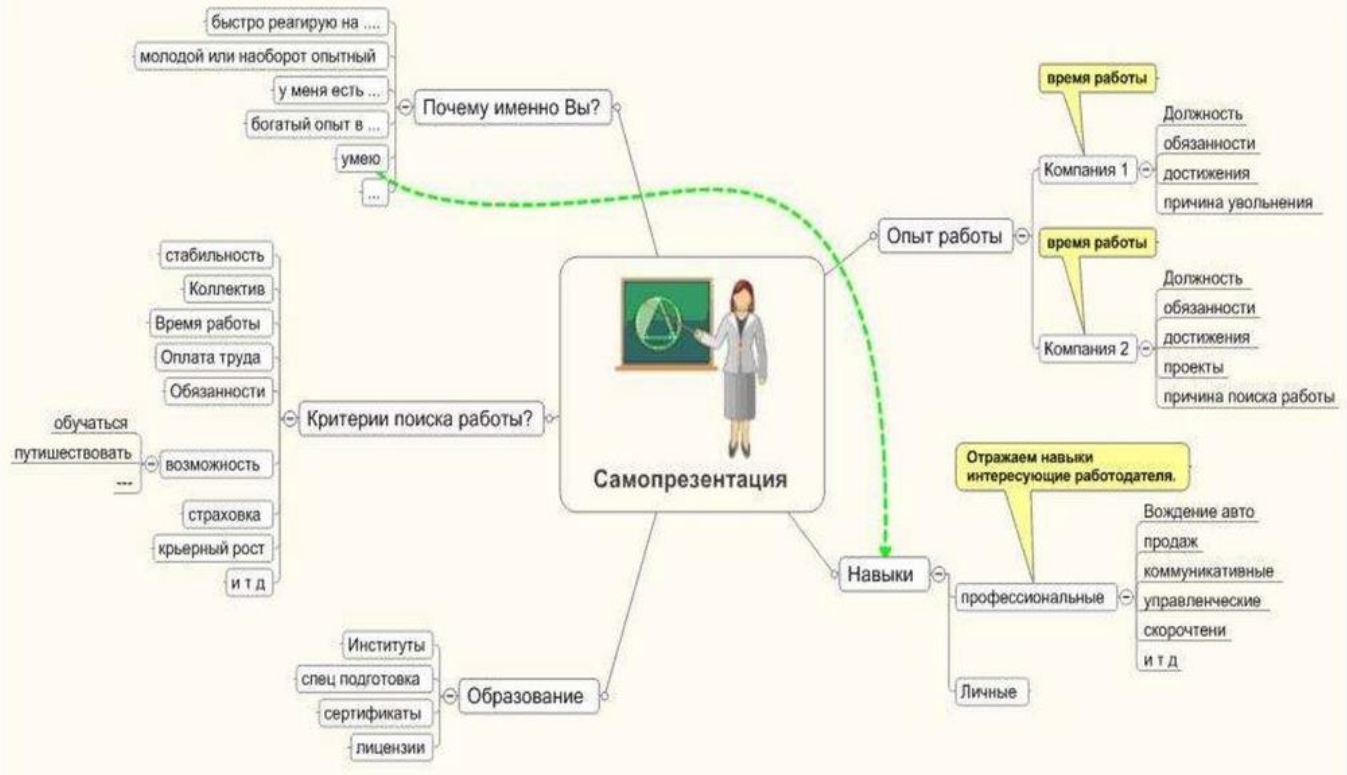
Карьера – лестница успеха!
Как подготовиться к самопрезентации



Мы все хотим достигать новых вершин и быть успешными, если, конечно, у нас есть цели и желание осуществить свои мечты. Естественно, путь у каждого разный: кто-то поднимается по карьерной лестнице, кто-то занимается своим бизнесом, кто-то выбирает «свободный полет» и учится зарабатывать и реализовывать замыслы, ни от кого не завися. Но, так или иначе, почти в любой сфере нам нужно уметь грамотно и эффективно (и даже эффектно) представляться перед другими людьми.

Устраиваясь на работу, знакомясь с потенциальными партнерами и вообще с людьми, которые нам интересны и от которых можем и хотим получить какую-то выгоду (думаем, вы согласитесь с нами, что таких ситуаций в жизни предостаточно, и скромничать не стоит), мы должны уметь создавать о себе правильное впечатление – такое, какое нужно именно нам. Оно позволяет влиять на людей, побуждать их к определенным действиям и т.д. И для создания такого впечатления, пожалуй, лучшим способом служит самопрезентация.

«Естественная» и «искусственная» самопрезентация

Любопытно то, что самопрезентации мы проводим буквально каждый день своей жизни. Несмотря на то, что об этом мы можем даже не подозревать, проекты презентации себя уже заложены в нашем подсознании. Так, подбирая для себя имидж, надевая ту или иную одежду, проявляя конкретные манеры и стиль общения, мы претворяем эти проекты в жизнь.

Этот феномен называется «естественной самопрезентацией», т.к. мы реализуем ее на автомате. Однако далеко не всегда она эффективна, а потому требует коррекции с помощью наших собственных усилий. Такая самопрезентация – осознанная, спланированная, подчиненная конкретному алгоритму – это «искусственная самопрезентация». И вот как раз ей должен овладеть каждый, кто ставит перед собой задачу научиться классно преподносить себя.

Важность навыка самопрезентации

В процессе общения с другими людьми мы всегда стараемся продемонстрировать себя как можно лучше. И это не мудрено, ведь живое общение рассказывает о человеке намного больше, нежели тысячи заполненных анкет или банальное перечисление своих положительных качеств.

Когда вы взаимодействуете с каким-то человеком, в особенности, если этот человек профессиональный интервьюер или, к примеру, менеджер по персоналу, ваш образ мышления, умение рассказать о себе и манеры – это то, на что он обратит свое внимание в первую очередь. И основная задача самопрезентации состоит в том, чтобы показать себя целостной и взрослой личностью.

Конечно же, всегда нужно помнить о том, что эффективным подспорьем к самопрезентации являются адекватный ситуации внешний вид, уместное поведение, тактичность, грамотность и уверенность в себе, а также следование правилам этикета. Поэтому в любой ситуации, когда вы знаете, что вам предстоит рассказать о себе кратко, постарайтесь заблаговременно позаботиться об этих вещах, и надлежащим образом подготовиться. Остальное – дело техники.

Подготовка – залог успешной самопрезентации

Началом любого общения служит знакомство, и от того, насколько хорошо оно прошло, будет зависеть все общение в дальнейшем. Если вы устраиваетесь на работу, и знаете, что ваша кандидатура будет выставлена на конкурс; если вы беседуете с перспективным заказчиком, для которого в дальнейшем будете разрабатывать дизайн сайта; если поступаете в престижный международный вуз и т.д. – нужно иметь в виду, что все это часть вашей жизни, а потому не стоит судорожно грызть ногти или начинать курить одну за одной.

Все, что нужно сделать накануне предстоящего знакомства, – это продумать наиболее подходящий вариант преподнесения информации о себе. Для этого нужно в деталях проработать все сведения, касающиеся предмета будущего разговора. Ваш рассказ о себе должен быть продолжительностью всего в несколько минут, но в него нужно умело включить все, что касается вашего опыта и личных достижений. Мы рекомендуем составлять структурированный план рассказа и писать короткие сочинения о себе.

Имейте в виду, что внимание должно быть акцентировано на конкретных фактах, а не на пространных размышлениях. Первостепенные факты, как и следует понимать, имеют первостепенное значение. Не менее полезно побродить по интернету, чтобы понять, что является наиболее ценным для человека или группы людей, с которыми предстоит общаться. Полученная информация может послужить основой самопрезентации, дополненной фактами из вашей личной и профессиональной жизни.

7 золотых правил самопрезентации

Встреча назначена, вы к ней подготовились, и наступает момент икс – когда долгожданная, но волнующая самопрезентация становится не чем-то, маячащим на горизонте, а реальностью. Первым делом нужно правильно эмоционально настроиться: поверить в свои силы и успех и «включить» уверенность в себе.

Что касается конкретно поведения, то здесь есть несколько основных критериев:

1. Категорически нельзя опаздывать на встречу
2. Поставить телефон на беззвучный режим
3. Проявлять доброжелательность
4. Поддерживать и грамотно вести диалог
5. Проявлять сдержанность
6. Ни в коем случае нельзя кричать или быть излишне эмоциональным

7. Рассказывать о себе кратко и по делу

Чуть позже мы приведем образец самопрезентации, в котором тоже будут перечислены важные нюансы, а пока остановимся на наших семи золотых правилах.

Правило первое – первые 7 секунд

Соблюдение этого правила поможет вам сформировать о себе правильное первое впечатление. Помните, что человек (аудитория) начнет вас оценивать, как только вы окажетесь в поле его (ее) зрения. Чтобы показать себя достойно, нужно контролировать осанку и не сутулиться, держать голову прямо, а плечи – расправленными. Взгляд и голос должны быть уверенными, а рукопожатие – крепким.

Правило второе – первые 30 секунд

Второе правило позволит вам расположить собеседника к себе. Его суть – в простейших вещах. Во-первых, на вас должна быть одежда, соответствующая принятому дресс-коду и ситуации. Для любого человека (студента, предпринимателя, бизнес-тренера и т.д.) оптимальным вариантом станет деловой стиль: туфли, брюки (деловая юбка), рубашка (галстук – не обязателен), пиджак. Не стоит надевать на себя лишние аксессуары – вполне хватит часов, обручального кольца и/или сережек.

Во-вторых, ваша одежда должна быть наглаженной и чистой, туфли – начищенными, дыхание – свежим. Не возбраняется пользоваться хорошим парфюмом. И, в-третьих, начав говорить, следите за тембром своего голоса: важно, чтобы вы не хрипели, не кряхтели, не «писклявили» и т.д. Все эти вещи позволят дополнить образ, сложившийся у человека за первые семь секунд, и станут демонстрацией того, что с вами стоит вести беседу.

Правило третье – грамотный рассказ о себе

Самопрезентация, пример которой мы приведем в конце статьи, наглядно покажет вам, как и что следует говорить, а пока укажем на теоретические основы.

Повествование на тему своей личности, как ни крути, является проявлением профессионализма. Если вы заблаговременно проработаете небольшую историю о своих умениях, достижениях и опыте (а также составите хорошее резюме при необходимости), то сможете за считанные минуты донести самое важное до собеседника.

Можно оперировать цифрами, датами, процентами и указывать на достигнутые в прошлом результаты и личные достижения. Полезно употреблять совершенные глаголы, такие как «улучшил», «добился», «разработал», «внедрил» и т.д., т.к. они помогут подчеркнуть законченность ваших действий и полученный результат. А для возбуждения интереса к вашим словам уместно рассказать одну-две истории из профессиональной и/или личной жизни.

В заключение вашего повествования у собеседника должно сформироваться о вас представление, как о человеке, с которым стоит иметь дело, который добивается целей, не боится работы; как о человеке, полезном для сотрудничества и даже незаменимом. Более всего это важно, если, например, кандидатуры выставляются на конкурс.

Правило четвертое – невербальные средства общения

Самопрезентация – это не только словесное, но и невербальное общение. Это значит, что при общении с человеком вам нужно контролировать свои жесты, мимику, позы, другим словами – язык тела. Не нужно скрещивать руки или ноги, чересчур активно жестикулировать, постоянно ерзать на стуле, перебирать ручку в руках или грызть губы. Подобные вещи считаются признаком закрытости, нервозности, неумения контролировать себя, неуверенности и неготовности к ведению диалога.

Напротив, прямая осанка, уверенный взгляд, направленный в глаза собеседнику, спокойное поведение, умеренное кивание головой и уместная улыбка скажут о вас

совсем иначе. Они покажут, что вам вполне комфортно, что вы быстро адаптируетесь к новым условиям, умеете находить общий язык и не теряете самообладания. А такой человек всегда интересен, и с ним хочется общаться.

Правило пятое – установление контакта

Для успешной самопрезентации важно не только внимательно слушать собеседника, умело преподносить себя и отвечать на вопросы, но и самому проявлять интерес к своему визави. Грамотное общение – это диалог, а это значит, что нельзя зацикливаться на себе. Поэтому нужно задавать вопросы на интересующую тему: например, о компании (если устраиваетесь на работу), учебном заведении (если хотите стать студентом крутого университета), перспективах (если речь о партнерстве) и т.д.

Вопросы, задаваемые вами, помогут создать положительную атмосферу и оптимальный уровень первичного доверия и узнать новую информацию. Многие люди боятся спрашивать о чем-то других, особенно, если они выше по статусу, пользуются большим авторитетом и занимают серьезные посты. Но это неправильно, ведь вы, можно сказать, продаете свои умения и навыки, свой опыт, а значит, и цена должна быть соответствующей.

Правило шестое – ответы на вопросы

Вероятнее всего, презентуя себя, вы столкнетесь с вопросами, и это не должно стать для вас неожиданностью. Чтобы грамотно отвечать, когда вас о чем-то спрашивают, вы в первую очередь должны быть специалистом в той области, о которой идет речь, и разбираться в деталях. Следует избегать голословности, необоснованных суждений и скоропостижных выводов. Хорошие ответы – это ответы четкие и по делу, без лишних подробностей и пространных рассуждений. Если что-то захотят уточнить, вы не останетесь в неведении.

Правило седьмое – завершение презентации

Завершение самопрезентации – это своеобразное заключение сделки. Когда вы презентуете товар или услугу, вы завершаете сделку, подводя клиента к принятию решения о покупке. Точно так же и здесь – вы мотивируете человека иметь с вами дело. Спросите, какие перспективы могут вас ждать, когда ждать звонка, планируется ли новая встреча.

Скажите еще раз несколько слов о том, зачем и почему с вами стоит сотрудничать, какие выгоды собеседник получит, если согласится на это. И, конечно же, не забывайте благодарить людей за уделенное вам внимание, а если общение доставило вам удовольствие, не стесняйтесь это демонстрировать доброжелательной улыбкой и парой приятных слов на прощание.

Мы же с вами пока не прощаемся, но предлагаем немного отдохнуть от чтения и посмотреть интересное видео, где предприниматель Александр Каштанов и психолог Дмитрий Шкарин рассказывают, как выгодно продавать себя на собеседовании.

Надеемся, вы еще больше настроились на позитивную волну, и можете смело идти дальше. И теперь мы хотим познакомить вас с образцом самопрезентации, который вполне может послужить универсальной шпаргалкой на тему того, что нужно и чего не стоит делать, рассказывая о себе.

Образец самопрезентации

Этот образец составлен на примере собеседования при трудоустройстве на работу, но его можно применять и для других ситуаций, ведь любая самопрезентация, как и собеседование, представляет собой встречу и беседу с людьми, общение с которыми преследует определенную цель.

Во время этого общения людям необходимо понять, насколько они подходят друг к другу, устраивает ли их то, что они друг другу предлагают, возможна ли какая-то дальнейшая совместная деятельность. Повлиять на перспективы могут даже, казалось бы, самые незначительные детали. Исходя из этого, есть оптимальный порядок действий для самопрезентации и вещи, которых не нужно делать, рассказывая о себе, ни при каких обстоятельствах.

Порядок действий для самопрезентации:

- Представьтесь
- Улыбнитесь
- Расскажите о себе, своем опыте и навыках
- Расскажите о своих успехах и достижениях
- Расскажите о своих целях и устремлениях
- Объясните, почему вы предлагаете свои навыки и свое время (почему хотите работать именно в этой компании, учиться именно в этом институте, сотрудничать именно с этим человеком и т.д.)
- Расскажите о том, в чем состоят выгоды сотрудничества с вами (что вы можете дать, почему вы уникальны и т.п.)
- Поблагодарите за уделенное вам внимание

Если будет необходимость, а ситуация будет располагать к более доверительной беседе (а также, если будут заданы соответствующие вопросы), можно немного рассказать о семье и увлечениях, как проводите досуг и других вещах личного характера. Не забывайте, что в самопрезентацию можно смело включать интересные истории из своего личного опыта.

Кроме того, проводя такую презентацию, вы должны постараться исключить возможные ошибки. Вкратце расскажем о самых распространенных из них.

Основные ошибки в самопрезентации

Всего мы выделили десять главных ошибок в самопрезентации. В некоторой степени мы уже их касались, но сейчас поговорим более конкретно. Вот эти ошибки:

- **Избегать зрительного контакта**, т.е. смотреть не в глаза своему собеседнику или аудитории, а бегать взглядом по помещению, смотреть на текст, в окно и куда угодно вообще. Отсутствие зрительного контакта – это признак неуверенности в себе или каких-то скрытых мыслей, что сказывается на самопрезентации отрицательно.
- **Говорить «ни о ком»**. Например, вы начинаете так: «Мое прошлое место работы – компания «Вася и Ко». Там я был менеджером по персоналу. Менеджер выполняет функции…» и дальше продолжаете о функциях. Но здесь теряется объект презентации, т.е. вы. Нужно делать примерно так: «Я занимался подбором претендентов на разные должности и проводил собеседования. Также я анализировал кандидатов, обсуждал результаты с начальством…» и т.д. Самопрезентация – это рассказ о себе – помните об этом.
- **Применять один и тот же шаблон самопрезентации**. Разные ситуации требуют разного подхода: презентовать себя работодателю – это одно, друзьям – это другое, партнеру – третье. В зависимости от особенностей каждого конкретного случая, продумывайте и речь, и манеру поведения, и информацию, которую будете преподносить.
- **Употреблять слишком много отрицательных слов и выражений**. Частица «не» воспринимается людьми на подсознательном уровне негативно. Если вы будете вставлять в свой рассказ много «не», вашему собеседнику это не понравится, и он сам,

возможно, даже не поймет почему. Продумывайте повествование так, чтобы в нем не было отрицательных высказываний, и общаться станет намного проще.

- **Использовать закрытые позы**. Мы уже упоминали о невербальных средствах общения. Скрещенные руки и т.п. – символ закрытости, защиты и неуверенности. Это признак нервозности и страха. Используя подобные жесты и позы, вы обрекаете себя на провал, поэтому стремитесь к открытому общению и применению невербальных сигналов о готовности к нему.
- **Суетиться и много жестикулировать**. Об этом мы тоже говорили, но все же напомним. Такие проявления как ерзанье на стуле, кручение ручки, сгибание скрепок, наматывание волос на палец и т.д. служат признаком нервозности, суетливости, спутанности мыслей. Причем такие проявления могут иметь место, даже если мы этого не замечаем. Будьте внимательны к тому, что делаете, когда презентуете себя.
- **Не понимать цели самопрезентации или вовсе ее не ставить**. Если нет цели, речь и действия становятся бессмысленными, т.к. не имеют четкого направления. Отсюда и неловкие движения, и неудобные паузы, и мандраж. Слушать такого человек не очень приятно. Но чтобы этого избежать, нужно просто ясно понимать, ради чего устраивается самопрезентация, и какого результата вы хотите достичь.
- **Игнорировать потребности собеседника или аудитории**. Еще перед началом самопрезентации вам желательно узнать, что интересно тому или тем, перед кем вы предстоит выступать, чем вы можете ему или им помочь, в какой форме лучше преподнести информацию о себе. И тут вновь речь о разных категориях людей – самопрезентация для студента и презентация для преподавателя (или кого-то другого) – это две разные вещи.
- **Приукрашивать информацию**. Все, что вы говорите, должно соответствовать реальному положению дел. Рассказывая о себе, не говорите о том, чего не знаете, чего не было, чего не происходило с вами. Даже если вы сможете добиться первоначально успеха, применяя такую тактику, в дальнейшем все в любом случае встанет на свои места. Нужно просто знать о своих преимуществах и умело их преподносить.
- **Не реагировать на то, что происходит в процессе самопрезентации**. Когда вы рассказываете о себе, оставайтесь внимательны и к собеседнику или аудитории. Если чувствуете, что собеседник утомился, сделайте перерыв, если видите, что ему стало плохо, узнайте, все ли в порядке и т.д.

Возьмите на заметку также несколько вещей, которых не следует делать в процессе самопрезентации:

1. Не стоит затрагивать негативный опыт (на старой работе, с бывшими коллегами, в прошлой компании и т.д.)
2. Не стоит отрицательно отзываться о людях (бывшем начальнике, коллегах, клиентах и т.д.)
3. Не нужно отвечать на телефонные звонки
4. Нельзя торопить собеседника и указывать на нехватку времени
5. Не рекомендуется отвечать на вопросы фразами типа: «Я не знаю», «Мне трудно решить», «Я не могу» и т.п.
6. Не нужно делать или говорить что-то, что может указать на ваш непрофессионализм и некомпетентность
7. Не стоит говорить о том, что вы нервничаете или чувствуете себя не в своей тарелке
8. Ни в коем случае нельзя ругаться, кричать, скандалить, даже если вам что-то показалось неприятным или оскорбительным

9. Не нужно рассказывать о своих проблемах или сложных семейных обстоятельствах (давить на жалость, оправдываться)
10. Не следует бояться задавать вопросы и отмалчиваться
11. Если речь о трудоустройстве, то нежелательно спрашивать об отпуске и перечне предоставляемых льгот, указывать на неподходящий график, интересоваться, что бывает за опоздания или прогулы, а также говорить о том, что прием на эту работу для вас – вопрос жизни и смерти

И в качестве заключения и небольшого дополнения к вышесказанному приводим довольно простой, но очень хороший пример самопрезентации, в котором нет ничего лишнего, но есть все необходимое.

Пример простой самопрезентации

Давайте снова возьмем ситуацию с трудоустройством. Представьте, что вы – работодатель. Вы приглашаете в свой кабинет кандидата на свободную должность. Самопрезентация хорошего кандидата будет выглядеть примерно так:

– Добрый день. Меня зовут Владислав Игнатьев. Я занимаюсь программным обеспечением. В этой сфере я работаю уже десять лет. Недавно я прошел несколько курсов повышения квалификации.

Окончил политехнический университет. Несмотря на то, что туда я пошел по настоянию родителей, со временем обучение там стало мне очень интересно, и изучению разработки ПО я стал посвящать все свободное время.

Я разбираюсь в методологии тестирования и практик тест-дизайна, знаю языки программирования Java, Python, PHP. Свободно работаю с TFS, SNV и другими системами контроля версий, а также с системами баг-трекинга.

На прошлом месте работы я проводил и автоматизировал тестирования, работал в одиночку и команде, в деталях изучил несколько систем управления проектами, такие как Kanban, Scrum, Agile, PRINCE2 и еще несколько.

Вы, наверное, хотите узнать о моих сильных сторонах, поэтому я сразу скажу, что люблю решать проблемы и с удовольствием это делаю, умею мотивировать и дисциплинировать себя сам. Могу эффективно работать один, но прекрасно работаю и в команде, в том числе и в роли руководителя. Легко нахожу общий язык с людьми, быстро адаптируюсь к изменениям.

Что касается моих слабых сторон, то я не хотел бы о них говорить, хотя они, конечно же, как и всех, есть и у меня. Тем не менее, я всегда за саморазвитие, обучение

и улучшение своих личных качеств и профессиональных навыков. Всегда стремлюсь к самосовершенствованию.

Первостепенная задача для меня – это приношение пользы людям вообще и компании, где я работаю, в частности. Сюда же могу отнести карьерный рост. А если говорить о долгосрочных целях, то я был бы рад стать одной из причин, по которым ваша компания продолжит достигать успехов и оставаться лидером на рынке. Работать с вами мне было бы очень интересно.

Думаю, что на этом хватит обо мне. Благодарю за возможность рассказать о себе.

На такую самопрезентацию у вашего кандидата уйдут считанные минуты, а вы, вероятнее всего, запомните его как минимум на несколько часов, особенно, если он не допускал ошибок и придерживался рассмотренных правил.

Как видите, в самопрезентации нет ничего запредельного и суперсложного. Важно лишь уяснить суть и немного попрактиковаться. Тогда и успех станет ваш верным спутником, чего мы вам искренне и желаем. Будьте успешны и добивайтесь целей!