

Самопрезентация



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. 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 преподнести 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.

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. Также не будет лишним познакомиться с дополнительными материалами:

Навык представления себя важен и для студента, и для специалиста, и для бизнесмена, и для фрилансера. И от того, насколько тщательно вы будете готовиться и прорабатывать структуру

своего рассказа, зависит ваш успех уже в полевых условиях. Кстати, на эту тему есть одно небольшое видео от тренера по ораторскому искусству Дмитрия Бузовского.

Но подготовка – это далеко не гарантия удачного представления себя, и нужно знать, как профессионально продемонстрировать лучшие черты собеседнику, чтобы серьезно повысить свои шансы на успех. В этом вам помогут семь золотых правил самопрезентации.

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:

- Категорически нельзя опаздывать на встречу
- Поставить телефон на беззвучный режим
- Проявлять доброжелательность
- Поддерживать и грамотно вести диалог
- Проявлять сдержанность
- Ни в коем случае нельзя кричать или быть излишне эмоциональным
- 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 «пискливили» 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 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 заикливаться 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 продемонстрировать доброжелательной улыбкой и парой приятных слов на прощание.