

Управление впечатлением: самопрезентация

РЕПОЗИТОРИЙ ВГУ

A diverse group of approximately 15 business professionals, including men and women of various ethnicities, are posed in a line. They are dressed in professional business attire such as suits, blouses, and dresses. In the center, a white rectangular sign is held up, featuring the Russian word 'Самопрезентация' (Self-Presentation) in a bold, black, sans-serif font. The background is plain white, and the floor is a reflective surface. The entire image is framed by a light gray border with several white, bubble-like decorative elements of varying sizes.

Самопрезентация

Цели самопрезентации

На самом деле, всем важно только 2 вещи – кто вы и чем вы можете быть полезны.

Если говорить очень широко, то нам нужно продать себя, то есть понравится вашему собеседнику. Отношение к вам у собеседника складывается за **первые 30 секунд** общения. В **следующие 3 минуты** оно укрепляется. Изменить отношение после первых трёх минут диалога очень трудно, а порой просто невозможно. Поэтому вы чётко должны поставить цель на первые 30 секунд и первые 3 минуты общения.



Первые 30 секунд диалога

При вступлении в контакт, первые 30 секунд диалога, важно не вызвать естественного отторжения всего нового. Отторжение — это естественный процесс, то что по мнению человека ему не нужно он отторгает, что нужно принимает. У каждого человека есть свой фильтр отсева всего «не нужного». Этот механизм есть у всех людей и формируется он в течении всей жизни под влиянием полученного жизненного опыта.

Этот опыт можно разделить на две составляющие:

- Бессознательный опыт – в большей степени формируется в раннем детстве, как правило до 3х лет, хотя может и позднее. Отличается тем что мы его не можем объяснить и сами не понимаем, что действуем исходя из бессознательного опыта. У каждого из нас есть защитный механизм свой-чужой, его мы обсуждали в статье [как найти подход к клиенту](#);
- Сознательный опыт – наши принципы которые сформировались в более позднем возрасте. Как правило он сопоставим с жизненными ценностями человека. Данные принципы человек может описать объяснить логику этих принципов и рассказать про них другим людям;

Первые 3 минуты диалога

в первые минуты диалога **важно достичь следующих целей:**

- ПродемПоказать, что у вас есть общие интересы. Когда у людей есть общая тема для разговора это их сближает;
- онстрировать свою полезность для собеседника. Покажите, что с помощью вас он может достичь своих целей;
- Предложить выгодную сделку. Если вы сделаете интересное предложение, то с вами будут общаться;
- Показать, что вы понимаете человека. Это важно, часто знакомства завязываются именно за счёт того, что вы разделяете взгляды вашего собеседника;

Успешной самопрезентацию можно считать, если вы смогли достигнуть одной, а лучше нескольких целей. Для того чтобы вам было проще, рекомендую основательно подготовиться перед самопрезентацией.



Подготовка к самопрезентации

лучшая импровизация — это подготовленная импровизация.

О 90% самопрезентаций вам известно заранее. Например, идя на собеседование, будьте уверены, что вас попросят рассказать о себе. Когда у вас первый рабочий день и вам нужно познакомиться с коллективом и коллегами, у вас тоже будут спрашивать о себе. Если вы идёте на конференцию с целью установить деловые связи – вы обязаны будете что-то сказать про себя.

А подготовиться совсем не трудно.

Важно ответить на вопросы:

- С кем я буду общаетсяя?
- Что ждёт человек от общения со мной?
- Что я могу дать?
- Кто мои конкуренты?

К примеру, если компания ищет кризис менеджера. То на собеседовании стоит рассказывать про то как вы выпутывались из трудных ситуаций, какие навыки и знания и опыт вам помогут для решения задач. Ну и точно не стоит говорить, что вы ищите спокойную работу, без переработок.

Виды самопрезентации:

«О себе» в резюме

Рассказ о себе на собеседовании

Краткая самопрезентация

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ



«О себе» в резюме

Важно не переусердствовать и не писать слишком много. Указывать все умные слова, которые вы прочитали в интернете не стоит. Кроме того, будьте готовы подтвердить то что вы написали на собеседовании.

К примеру, написав, что вы стрессоустойчивый, вы можете услышать такие вопросы:

- Что такое стрессоустойчивость?
- Расскажите, когда вы проявили стрессоустойчивость?
- Почему вы считаете себя стрессоустойчивым?

Такие вопросы легко дадут понять думали ли вы над тем что писали. А поверьте поймать вас могут захотеть, поскольку есть фразы, которые приелись и изрядно раздражают [эйчаров](#). По статистике чаще всего указывают такие качества 34% ответственность, 30% коммуникабельность, 16% стрессоустойчивость, 14% целеустремленность.



Рассказ о себе на собеседовании

В любой крупной компании первое собеседование проводится с сотрудником из отдела персонала – рекрутером. Этот сотрудник проводит первичный отсев кандидатов, убирая откровенно слабых. Один из самых распространенных вопросов на таком собеседовании – расскажите о себе в двух словах.

Давайте **разберём что оценивает рекрутер**, задавая такой вопрос:

1. Понять мотивы сотрудника, для чего ему работа, что он от неё ждёт. Обычно на **открытый вопрос** человек говорит наиболее важное с его точки зрения. И работодатель как раз хочет понять, что для вас важно. Каждый кандидат пытается приукрасить действительность, а работодатель пытается понять, как дела обстоят на самом деле;
2. Умение себя презентовать, уверенность, грамотность речи, умение формулировать свои мысли. Если вы идёте на позицию, связанную с общением с людьми, на этот вопрос вы должны отвечать не просто информативно. Но ещё и интересно;
3. Узнать, что вы умеете и какую пользу вы принесёте работодателю.



Обязательно стоит упомянуть следующие пункты:

- Семейное положение возраст, тут должно быть кратко и лаконично;
- Образование, не ограничивайтесь названием ВУЗа, укажите специальность, если вакансия профильная, то можно указать факультет и тему дипломной работы;
- Опыт работы. Самый важный пункт, указывайте важные этапы вашего развития. Если у вас стаж 20 лет не нужно перечислять всё, укажете что стаж 20 лет и расскажите о том опыте, который может пригодиться;
- Ваши сильные стороны, желательно с примерами;



То есть вам **важно показать**, что ваши интересы совпадают с интересами работодателя.

Не стоит рассказывать о вашей личной жизни слишком много

Не стоит умалчивать о очевидных фактах, они сами всплывут. Поэтому лучше показать, что вы не скрываете проблему. А наоборот её видите и решаете.

Не стоит очень сильно раздувать рассказ о себе, лучше всего собрать в него как можно больше фактов и примеров. А всю воду постарайтесь убрать.

Пример краткой самопрезентации

Пример короткой самопрезентации продавца

Добрый день! Меня зовут Аркадий, я работаю в продажах 5 лет. За этот короткий срок я приобрёл знания продаж физическим и юридическим лицам. Имею опыт общения себя как с крупными корпорациями, так и с обычными клиентами магазинов. Еще в начале карьеры мне очень нравилось обучать молодых продавцов и это у меня хорошо получалось. Поэтому сейчас активно развиваюсь как тренер по продажам, не забывая наращивать свой опыт и знания.

Пример короткой самопрезентации для друзей

Добрый день! Меня зовут Аркадий, мне 21 год у меня есть девушка и большие планы! Я работаю вэб разработчиком, мне очень нравится моя работа. В свободное время я путешествую и развиваю свой блог о туризме. За прошедший год я сделал больше 50 выездов на природу, самые интересные это Алтай и Чукотка. Планирую в этом году посетить Кавказ. Ищу тех, кто любит природу и готов к совместным походам.

Короткая самопрезентация пригодится при знакомствах, её должен составить каждый. Я настоятельно рекомендую её напечатать в ворде и постараться ужать, выбросив всё ненужное. После этого отрепетировать её произношение перед зеркалом. Обратите внимание на мимику, жесты и интонацию – это очень важная составляющая вашего имиджа.



Спасибо за внимание!

