**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

**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**

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](https://4brain.ru/blog/%D0%BA%D0%B0%D0%BA-%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%8C-%D1%85%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%B5-%D1%80%D0%B5%D0%B7%D1%8E%D0%BC%D0%B5/) 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](https://4brain.ru/nlp/neverbalnye-sredstva.php?ici_source=ba&ici_medium=link). 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.

**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.

**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:**

* Не стоит затрагивать негативный опыт (на старой работе, с бывшими коллегами, в прошлой компании и т.д.)
* Не стоит отрицательно отзываться о людях (бывшем начальнике, коллегах, клиентах и т.д.)
* Не нужно отвечать на телефонные звонки
* Нельзя торопить собеседника и указывать на нехватку времени
* Не рекомендуется отвечать на вопросы фразами типа: «Я не знаю», «Мне трудно решить», «Я не могу» и т.п.
* Не нужно делать или говорить что-то, что может указать на ваш непрофессионализм и некомпетентность
* Не стоит говорить о том, что вы нервничаете или чувствуете себя не в своей тарелке
* Ни в коем случае нельзя ругаться, кричать, скандалить, даже если вам что-то показалось неприятным или оскорбительным
* Не нужно рассказывать о своих проблемах или сложных семейных обстоятельствах (давить на жалость, оправдываться)
* Не следует бояться задавать вопросы и отмалчиваться
* 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