**Учреждение образования**

**«Гомельский государственный**

**областной Дворец творчества**

**детей и молодежи»**

**Основы самопрезентации**



**Ресурсный центр по профориентации**

**Пн.-пт. 8.30 – 17.00 (обед 13.00 – 13.30)**

**тел. 30 83 90, факс 75 44 63,**

**e-mail:** **resurscentre@****uoggodtdim.by**

**http://gomelpalace.by**

Как влияют различные факторы на создание образа делового человека, из чего состоит умение «подать себя». Психологические эксперименты показали, что 50% устойчивого мнения о человеке формируется в течение первой минуты общения. Изучение бесед при приеме на работу несколько дополнило этот вывод.

**Техники самоподачи**

Так, установлено, что как бы долго не длилась беседа, положительное или отрицательное мнение о кандидате складывается в течение первых 3-4 минут разговора. После этого интервьюер задает вопросы в зависимости от сложившегося мнения: при положительном – позволяющие человеку раскрыться с лучшей стороны, при отрицательном – «на засыпку». То есть интервьюер сознательно или неосознанно создает условия, чтобы его первоначальное мнение было подкреплено последующими фактами. Все это свидетельствует об исключительной важности благоприятного первого впечатления.

На создание впечатления о Вас влияют не только Ваши слова, но и то, как Вы их произносите. Многие кандидаты даже не догадываются, как много информации о них можно узнать по невербальным сигналам: мимике, позе, движениям конечностей. По манере поведения специалист может выяснить очень много о Вашей личности и о Вашей приспособленности к жизни.

При подготовке к интервью психолог Элери Сэмпсон советует проверить собственный язык тела. Внимательно проанализируйте следующие особенности своего поведения:

Как Вы используете свою улыбку?

Стоите (или сидите) ли Вы прямо?

Есть ли у Вас зрительный контакт с собеседником?

Не выглядите ли Вы нервным?

Как Вы используете свои руки?

Как Вы входите в комнату?

Является ли Ваше рукопожатие сильным и деловым?

Стоите ли Вы слишком близко или слишком далеко к людям, когда говорите с ними?

Дотрагиваетесь ли Вы к человеку, когда говорите с ним?

А теперь ознакомьтесь с перечнем отрицательных и положительных сигналов, влияющих на формирование впечатления о Вас.

**Положительные сигналы**

Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.

Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.

Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.

Когда Вы слушаете, у Вас имеет место «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.

Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.

Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

**Отрицательные сигналы**

Ерзаете на стуле.

Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.

Чертите бессмысленные линии.

Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.

Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).

Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.

Сидите с безучастным видом, ворчите или скептично ухмыляетесь.

**Выбор одежды и обуви**

Выбор одежды должен соответствовать ситуации. Ведь всем известно, что по одежке встречают. По ней же (вопреки известной пословице) часто и провожают. Это значит, что не стоит являться на собеседование в солидный банк, будучи облаченным в мятые джинсы и с серьгой в ухе. Точно такое же недоумение вызовет человек в дорогом респектабельном костюме, пришедший устраиваться разнорабочим на стройку.

Существует такое понятие как «корпоративная культура». Она выражается, в частности, и в том, что служащие банка и, например, танцоры ночного бара одеваются совершенно по-разному. Если стиль Вашей одежды не будет соответствовать принятому в данной организации, Вы моментально будете классифицированы как «чужак», не соответствующий нормам корпоративного поведения и не разделяющий их ценности. А чужак всегда потенциально опасен. Дело в том, что деление на «свой-чужой» очень глубоко сидит в людях. Недаром на языке многих туземных племен и сегодня понятия «чужой» и «враг» обозначаются одним и тем же словом. Поэтому постарайтесь максимально соответствовать корпоративному стилю, который принят в данной организации.

Если материальное положение не позволяет Вам выглядеть так, как хотелось бы, не огорчайтесь. Сделайте основную ставку на скромность и опрятность. Это приветствуется абсолютным большинством работодателей. Аккуратность в одежде у них очень часто ассоциируется с опрятностью в делах.

И еще: многие кандидаты полагают, что дорогая и стильная одежда придаст им на собеседовании дополнительный «вес» и внушительность. Это не совсем так. Независимо от того, что на Вас надето, опытному интервьюеру обычно требуется менее десяти вопросов, чтобы определить Ваш реальный социальный статус, приблизительный уровень доходов, образование. По акцентам и манере речи опытный специалист моментально распознает не только национально-географическое происхождение, но и вещи более личные. Он легко отличит, например, топ-менеджера, который действительно имеет опыт работы в иностранных кампаниях, от самозванца, явившегося прямо «с улицы».

Поэтому, как уже было сказано, значение имеет не стоимость Вашей одежды, а ее соответствие принятым в организации стандартам. Вы должны выглядеть «своим» для будущих коллег.

Гораздо большее внимание следует уделить обуви. Вопреки распространенным стереотипам, именно по обуви (а не по одежде), интервьюеры делают далеко идущие выводы и предположения относительно кандидата.

Отдельные детали во внешнем облике человека могут значительно воздействовать на формирование первого впечатления. Так, длинные волосы у мужчин наделяют их обладателя в глазах окружающих некой интеллигентностью, склонностью к умственному труду. Наоборот, короткая стрижка наводит на мысли о спортивных занятиях. Стрижка «под бокс» однозначно причисляет ее обладателя к «братве». Человек, носящий очки, окружающим представляется более интеллигентным, трудолюбивым, надежным и в то же время в меньшей степени наделенным чувством юмора, чем он же, но без очков. Положительное воздействие очков широко используется в деловом мире, где многие деловые люди носят очки без диоптрий (и без затемнения) только для того, чтобы произвести лучшее впечатление.

На собеседовании часто встречаются кандидаты (и мужчины и женщины), носящие перстни. Если перстень очень дорогой – это может быть расценено как высокомерное желание превзойти окружающих. Если не очень дорогой – указывает на тщеславие, но ограниченность финансовых возможностей обладателя. И то и другое отрицательно влияет на имидж кандидата. Поэтому в цивилизованном бизнесе давно действует следующее правило: из украшений рекомендуется только обручальное кольцо.

**Несколько советов по самопрезентации**

Ключом к превращению предложений, которые просто описывают деятельность, в предложения, которые создают впечатление о конкретных достижениях, является правильный выбор глаголов. Существует форма глагола, вызывающая у слушателя представление о вполне реальных результатах. Например, выполнил, разработал, увеличил, инициировал, создал, сделал и т.п. Это глаголы совершенного вида. Другие же глаголы и словосочетания с глаголами являются более неопределенными по отношению к результату деятельности. Такие глаголы, как работал, отвечал, участвовал, дают представление скорее о выполняемых функциях, чем о

достигнутых результатах. Такие глаголы являются глаголами несовершенного вида. Использование совершенных глаголов позволяет кандидату создавать иллюзию конкретных успехов при выполнении какой-либо работы.

Интервьюеры, имеющие хорошую психологическую подготовку, будут стремится выяснить Ваш локус контроля. Локус контроля бывает внешним и внутренним. Человек с внешним локусом контроля склонен приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам, человек с внутренним – собственным способностям и усилиям. На практике локус проверяется такими вопросами: «Как вы планируете свою работу?», «По каким признакам Вы оцениваете качество выполненной работы? и т.п. Специалист со внутренним локусом обычно отвечает: «Я приду, проверю, изучу и т. д». Он всегда указывает, что он лично спланировал, с кем договорился, чего не принял во внимание и т.д. То есть всегда присутствуют местоимение «Я» и активный глагол «делаю». А человек с внешним локусом будет рассуждать о влиянии тех или иных факторов на результат работы. Оценку своей деятельности он будет искать во внешних проявлениях (погода испортилась, поставщики товар вовремя не завезли и т.п.).

Соискатель с ярко выраженной внутренним локусом – отличный управленец. Он способен брать на себя ответственность за свои действия, сам может ставить себе задачи и выполнять их. А кандидат с внутренним локусом, наоборот – является хорошим исполнителем. Он не может работать длительное время в условиях постоянной нестабильности. Зато он может быть блестящим аналитиком, экспертом. Но на руководящую должность, которая требует быстрых конкретных решений и действий, такого специалиста не возьмут. В зависимости от должности, на которую Вы претендуете, во время собеседования обязательно анализируйте и корректируйте свою речь в соответствии с вышеизложенными принципами.

Создает впечатление уверенности в себе и правильная осанка, которая делает любого человека стройнее. Наоборот, плохая осанка производит впечатление расхлябанности, несобранности и неуверенности. Чтобы создать о себе благоприятное впечатление, осанка должна быть не одеревенелая, а легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом слегка приподнята, плечи расправлены. Старайтесь всегда стоять и сидеть прямо.

Здороваясь, нужно непременно внимательно посмотреть в глаза человеку. Чем более персонифицировано, чем менее избито приветствие, тем лучше оно воспринимается. В частности, никогда не стоит упускать возможности лишний раз назвать человека по имени. Помните, что по рукопожатию складывается первое впечатление о человеке. Слишком короткое с очень сухой ладонью свидетельствует о безразличии. Слишком влажная ладонь указывает на нервозность, сильное волнение. Сопровождающееся широкой улыбкой рукопожатие, чуть более продолжительное, чем обычно, – проявление дружеского расположения. Однако чрезмерное задерживание руки партнера в своей воспринимается как назойливость.

В деловых разговорах вообще и на собеседовании в частности следует избегать использовать американизмы типа «вау», «о`кей», «йес», «ноу проблем» и т.д. Кстати, отдельные слова из другого языка обычно употребляют люди, плохо говорящие на нем.  Те, кто в совершенстве знает иностранный язык (переводчики, топ-менеджеры, дипломаты и т.д.), никогда не вставляют слова из одного языка в другой. Поэтому наличие (отсутствие) иностранных слов-паразитов свидетельствует об уровне деловой культуры и степени владения иностранным языком.

Будем считать, что Вы уже знаете, как произвести благоприятное впечатление. Что дальше? А дальше начинается непосредственное собеседование.

Использованы цитаты из книги В. Шейнова «Скрытое управление человеком».

Источник информации: [www.psyfactor.org](http://www.psyfactor.org/)