

Самопрезентация специалиста



Самопрезентация (с лат. – «самоподача») – это процесс представления человеком собственного образа наиболее эффективно и выигрышно, индивидуальный стиль, неповторимый образ в социальном мире, характеризующийся намеренностью на создание у окружающих определенного впечатления о себе.

Самопрезентация — это процесс управлением восприятия путем целенаправленного привлечения внимания к таким особенностям внешнего облика, поведения, которые «запускают» механизмы социального восприятия. Труды Г. В. Бороздиной

Кроме термина самопрезентация, который употребляется сравнительно недавно, для отечественной традиции долгое время более характерными были понятия **самоподача и самопредъявление**, используемые как синонимы.

По мнению Р. Викланда, в самопрезентации человек формирует мнение о себе через оценку его другими людьми.

В процессе осознания чужих оценок возникает особое психологическое состояние — **состояние объективного самосознания** (objective selfawareness).

Такое состояние сфокусированного на себе, внимание возникает время от времени в повседневной жизни как результат внимания к индивиду со стороны окружающих.

Самопрезентация по Р. Баумейстеру и А. Стейнхилберу американских социальных психологов — это

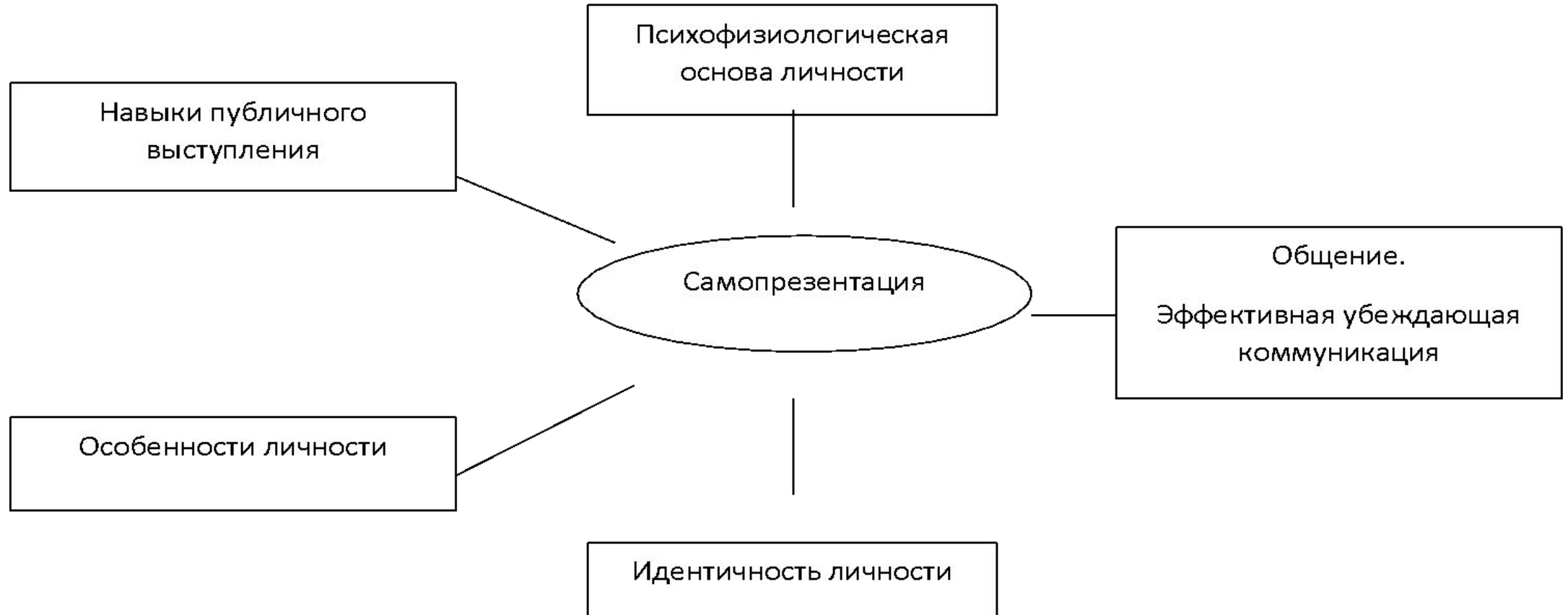
самораскрытие в межличностном общении через демонстрацию своих мыслей, характера и т.д.

Это неосознаваемый процесс, он отражает социальную природу человека, его **потребность в признании другими людьми.**

Цель ублажающей стратегии самопрезентации — достижение одобрения окружающих, вознаграждения.

Тактика заключается в выстраивании собственного образа в благоприятном свете, подстраиваясь под аудиторию, мнение и предпочтение которой, в свою очередь, **является определяющим в поведении.**

Структурные компоненты самопрезентации



Важным моментом при подготовке самопрезентации является учет особенностей аудитории.

Алгоритм самопрезентации:

- 1 Сначала определить цель самопрезентации («Для чего я это делаю?»)
2. Затем – важна постановка основных задач («Чего я хочу добиться?»).
3. Далее – определить способы решения задач («Каким образом я могу это сделать?»).

В процессе самопрезентации становится важным не только **ЧТО** говорит человек, но и **КАК** он говорит.

Ключевым моментом успешности самопрезентации в контексте формирования профессионального имиджа является внешний облик.

Говоря об эффективности самопрезентации себя как специалиста невозможно обойти вниманием личностные факторы влияния, которые чаще всего **называют обаянием, магнетизмом, харизмой.**

Их основной характеристикой **является психологическая притягательность человека.**

- Существуют разные точки зрения на то, можно ли научиться обаянию, однако, все сходятся во мнении, что обаяние – важная и нужная черта личности, значительно облегчающая путь к успеху.

Предъявление личной информации **всегда имеет точную цель** – это вызвать доверие и позитивное отношение к собственной персоне.

Приемы и способы самопрезентации обычно обращены к эмоциональной стороне личности.

Эмоциональная оценка на самом поверхностном уровне дается в виде простых категорий **«нравится – не нравится», «приятно – не приятно»** и лишь затем переходит на уровень доверия и принятия.

Итак, сегодня можно говорить о том, что самопрезентация активно используется в практике деловых отношений, а овладение технологией самопрезентации является неотъемлемой частью повышения культуры деловых отношений каждого профессионала.

Пример №1

«Добрый день! Меня зовут Оксана Иванова. Я всегда с ответственностью подхожу к своим обязанностям, легко нахожу общий язык с коллегами, уживаюсь с любым коллективом, потому как обладаю довольно гибким характером. У меня есть свои моральные устои, через которые я никогда не переступаю. Поэтому нет таких поступков, за которые мне было бы стыдно.

Я очень целеустремленный человек, всегда знаю, чего хочу добиться в этой жизни. При этом я никогда не буду строить карьеру за счет кого-то, я полагаюсь исключительно на свои силы, используя открытые методы. Я полностью окунаюсь в рабочий процесс, в котором мне важна каждая деталь. На предыдущем месте работы к моему мнению прислушивалось начальство, и мы вместе работали над эффективностью труда. Если это будет нужно, я с радостью поделюсь своим взглядом на существующие проблемы в процессе работы.

У меня имеется большой опыт в профессиональной деятельности. Но, несмотря на это я всегда готова учиться чему-то новому, совершенствовать свои навыки, чтобы достичь еще более высоких результатов в профессиональной деятельности. Я имею возможность подтвердить наличие специальности дипломом о высшем образовании, а опыт – трудовой книжкой. Также у меня имеется положительная характеристика от предыдущего работодателя.

Я уверенно пользуюсь компьютером, отлично разбираюсь в документации, с легкостью привлекаю клиентов, этого мне помогли добиться специальные курсы по психологии. К тому же я имею возможность заинтересовать людей любой продукцией, потому что настолько погружаюсь в свое дело, что знаю все о каждом товаре.

Что касается личных интересов, то я много читаю, занимаюсь спортом и веду здоровый образ жизни. Знаю два иностранных языка: английский и немецкий.

Вашу фирму я выбрала потому, что считаю ее перспективной и успешной. Меня привлекает, что у Вас я могу быть спокойна относительно стабильности, размера заработной платы, возможности роста по карьерной лестнице. Деятельность организации меня сильно заинтересовала, я бы хотела внести свой вклад в ее развитие».

Пример №2

Добрый день. Меня зовут Иван Игнатъев. 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, SVN 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 у 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.

Благодарю за возможность рассказать о себе.

Самопрезентация делиться на несколько частей:

Первый блок любой самопрезентации - вступление.

фамилию, имя, отчество (или просто имя и отчество) обращающегося;

несколько приветственных слов; небольшой комплимент аудитории в целом или нескольким слушателям по отдельности; основные детали биографии рассказчика: где и когда он родился, учился, где работает, чем занимается и интересуется; цель, с которой автор обращается к аудитории: получение кредита, инвестиций, новой должности, места работы, учёбы, намерение завязать дружеские отношения и так далее.

Второй блок - род деятельности представляющегося. Здесь можно развить тему, обозначенную в первом разделе, подробнее рассказав слушателям о собственных профессиональных обязанностях и навыках.

Третий блок - образование рассказчика. Где учился и каких в это время достиг успехов автор самопрезентации, будет интересно даже случайным слушателям, не говоря уже о работодателях и коллегах. Не имеет смысла начинать рассказ со школы: в отечественных условиях все они практически одинаковы, а разделение на «элитные» и обычные - простая условность. А вот институт или университет, давший рассказчику высшее образование, - уже достойная внимания тема

Четвёртый блок - достижения. Здесь можно ранее описанные успехи в учёбе и работе, или привести дополнительные факты. Они должны быть интересны аудитории, но не обязательно связаны с профессиональной деятельностью.

Пятый блок - личные качества. Продолжая свободное общение с аудиторией, рассказчик может подробнее познакомить её со своими привычками, предпочтениями, достоинствами и даже, если это не повредит репутации, недостатками.

Шестой блок - подведение итогов с повторной формулировкой основной мысли работодателю следует ещё раз дать понять, какого замечательного специалиста он имеет возможность нанять;

Седьмой блок - заключительный. Рассказчику следует попрощаться с аудиторией, поблагодарив её ещё одним комплиментом и уверив в своей готовности ответить на любые появившиеся вопросы.

Спасибо за внимание!!!

