Министерство здравоохранения Самарской области
Министерство образования и науки Самарской области
ГБОУ СПО Новокуйбышевский медицинский колледж
Филиал ГБПОУ "СМК им. Н. Ляпиной"

ПРАВИЛА САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

Выполнила студентка группы № 261
Сога Анна

Новокуйбышевск 2015

Самопрезентация - это умение эффектно и выигрышно подавать себя в различных ситуациях, индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится самому себе, но привлекателен для окружающих. Большинство людей осознанно или неосознанно стремятся влиять на процесс формирования впечатления о себе.

Один из лучших способов снизить волнение — хорошенько подготовиться к собеседованию. Разузнайте подробнее о компании, в которую собирае-тесь устраиваться. Проведите пару тренировочных занятий с друзьями. Заранее подготовьте ответы на наиболее вероятные вопросы.

Многие кандидаты напрочь забывают, что лучший экспромт - это заранее подготовленный экспромт. Собираясь на собеседование, они часто рассчитывают на извечное российское «авось».

В то же время список вопросов, наиболее часто встречающихся н собеседовании, не так велик. Совсем не трудно заранее подготовить ответы на них, чтобы во время интервью чувствовать себя спокойно и уверенно.

ВОПРОСЫ КОТОРЫЕ ВЫ ВСТРЕТИТЕ В КАЖДОМ ИНТЕРВЬЮ:

- Расскажите немного о себе.
- Как Вы могли бы описать самого себя?
- Расскажите о Вашем последнем месте работы.
- Расскажите о Вашем бывшем начальнике.
- Причина увольнения с предыдущего места работы.
- Что Вы знаете о нашей компании?
- Что Вас привлекает в нашей компании?
- Почему Вы хотите работать именно у нас?
- Какое отношение Ваше образование или трудовой опыт имеют к данной работе?
- Чем Вы сможете быть полезны нашей фирме?
- Каковы Ваши сильные стороны?
- В чем заключаются Ваши главные недостатки?
- Какого типа работу Вы больше всего любите (не любите) выполнять?
- Что Вам нравилось больше всего, а что меньше всего на Вашей прежней работе?
- Какова была Ваша самая серьезная ошибка на прежней работе?
- Каковы Ваши интересы вне работы?
- Каковы Ваши цели в жизни?
- Как Вы планируете их достичь?
- Что бы Вы хотели изменить в своем прошлом?
- На какое жалование Вы рассчитываете?
- Что Вы будете делать, если... (далее обычно следует описание какой-либо критической ситуации из Вашей деятельности)?

Иногда Вы можете столкнуться с неожиданными и внешне безобидными вопросами, например «Что Вы делали вчера вечером?» Таким образом, возможно, хотят узнать Ваш стиль жизни и как Вы проводите свое время.

Есть категория особо хитрых интервьюеров. Они хорошо знают, что подготовленные и опытные кандидаты, прошедшие не одно собеседование, всегда имеют домашние заготовки на наиболее типичные вопросы. Поэтому они не спросят Вас в лоб, например, «Почему Вы ушли с Вашей предыдущей работы?», а предпочтут обходной маневр:

«Что должно измениться на Вашем прежнем рабочем месте, чтобы Вы согласились туда вернуться?»

Такой вопрос позволяет выяснить истинные, а не декларируемые причины Вашего ухода с предыдущей должности. Вы должны подготовиться и к подобным ловушкам.

Важно, чтобы стратегия всех Ваших ответов была как можно более сконцентрирована на самой работе, которую Вы ищите, и на Ваших возможностях справиться с нею, и тогда неважно, с какими вопросами Вам придется столкнуться на собеседовании. Но отвечая на них, старайтесь не приукрашивать чересчур своих достоинств, разглагольствуя в хвастливой манере, какой Вы прекрасный работник. Важно соблюсти меру.

Если Вас спрашивают о Ваших сильных сторонах, говорите о том, что имеет непосредственное отношение к предполагаемой работе. Если спрашивают о слабостях, упоминайте только те недостатки, которые являются продолжением Ваших достоинств, опять же связанных с работой (например, Вы привыкли уж слишком усердно работать, Вас беспокоит, что Вы уж очень много внимания уделяете деталям в процессе работы и т.п.)

Если Вас спрашивают о том, с чем Вам не удавалось справиться в прошлом, или о какой-то особо неприятном эпизоде Вашей биографии (увольнение, судимость, неудачи в учебе), будьте готовы показать, какой урок Вы из всего этого извлекли. Расскажите, что этот урок вам пошел в прок, что Вы научились преодолевать преграды на своем пути и собственные недостатки, что сегодня Вы чувствуете себя готовым к более сложной работе.

При подготовке ответов обязательно обратите внимание на манеру своей речи. Вы должны говорить спокойно и уверенно — как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его неуверенным высказываниям, изобилующими эвфемизмами, «смягчающими» речь: «достичь определенных успехов» вместо «стал лидером», «не очень рад» вместо «разозлился» и т.д.

Создают впечатление неуверенности и т.н. квалификаторы — «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем так кандидате создается впечатление как о слабом человеке, непригодном для серьезной и ответственной работы.

ДО СИХ ПОР МЫ РАССМАТРИВАЛИ ТОЛЬКО ВОПРОСЫ РАБОТОДАТЕЛЯ. НО ЛЮБОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ — ЭТО ВСЕГДА ДИАЛОГ.

Не бойтесь задавать вопросы своему интервьюеру. Во-первых, Вам действительно нужно побольше узнать о характере предстоящей работы, если Вы хотите ее получить. Во-вторых, правильно сформулированные вопросы свидетельствуют о Вашей компетентности и демонстрируют Вашу заинтересованность в получении рабочего места. Постарайтесь задать вопросы, которые бы говорили в пользу Вашего найма. Подумайте заранее о них.

Вот несколько вопросов, которые разумно задать тому, кто будет проводить собеседование с Вами.

Как будет примерно выглядеть мой рабочий день?

Кому я непосредственно буду подчиня-ться? Могу ли я с ним встретиться?

Будет ли кто-то в подчинении у меня? Можно ли мне с ними встретиться?

Почему это место оставил прежний работник?

Насколько важна эта работа для фирмы?

В чем заключается главная проблема этой работы?

Какие имеются возможности для служебного и профессионального роста?

Внимательно выслушайте ответы собеседника, а затем обязательно упомяните о чем-нибудь из Вашего профессионального или жизненного опыта, что имеет к этому непосредственное отношение.

Возможно, Вы обратили внимание, что вопросы о заработной плате не включены в указанный выше перечень. «Никогда ничего у них не проси. У тех — , кто сильнее тебя. Сами все предложат и сами все дадут...» «Мастер и Маргарита» Михаила Булгакова. Если Вы заинтересуете работодателя, он сам захочет обсудить с Вами вопрос оплаты. В центре Ваших вопросов и ответов должно быть то, что Вы можете сделать для фирмы, а не то, сколько Вам будут платить.

Не нужно стремиться на собеседовании все эти вопросы задать любой ценой, перебивая интервьюера на полуслове: «Вы закончили? А то я тоже хочу кое-что спросить...». Особенно, если Вас об этом не просят. Иногда интервьюеры сами предлагают кандидатам задавать вопросы: «Что бы Вы хотели узнать еще?». Если этого не произошло, лучше всего задавать свои вопросы перед непосредственным окончанием интервью, приблизительно так: «Прежде чем закончить нашу беседу, могу ли я задать несколько важных для меня вопросов по поводу предлагаемой работы? Я так же хотел бы более подробно рассказать о предыдущем опыте...». Не забудьте поблагодарить собеседника за предоставленную информацию.

ТЕХНИКИ САМОПОДАЧИ.

Теперь рассмотрим, 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..

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.

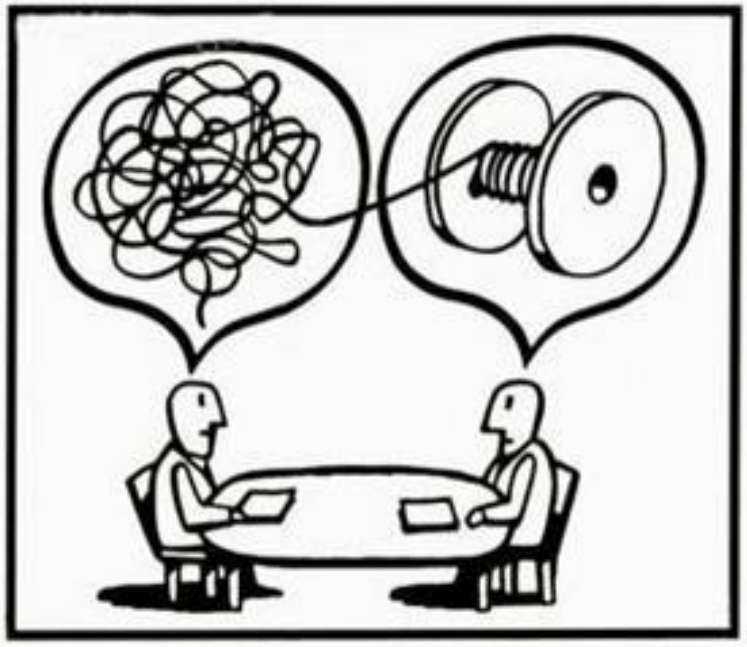
Выбор одежды должен соответствовать ситуации. Ведь всем известно, что по одежке встречают. По ней же часто и провожают. Это значит, что не стоит являться на собеседование в солидный банк, будучи облаченным в мятые джинсы и с серьгой в ухе. Точно такое же недоумение вызовет человек в дорогом респектабельном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

Существует такое понятие как «корпоративная культура». Она выражается, в частности, и в том, что служащие банка и, например, разнорабочие 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. 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, то сделайте основную ставку на скромность и опрятность. Это приветствуется абсолютным большинством работодателей. Аккуратность в одежде у них очень часто ассоциируется с опрятностью в делах.

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 интимные — семейное положение, сексуальные предпочтения, хронические болезни.

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. 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.

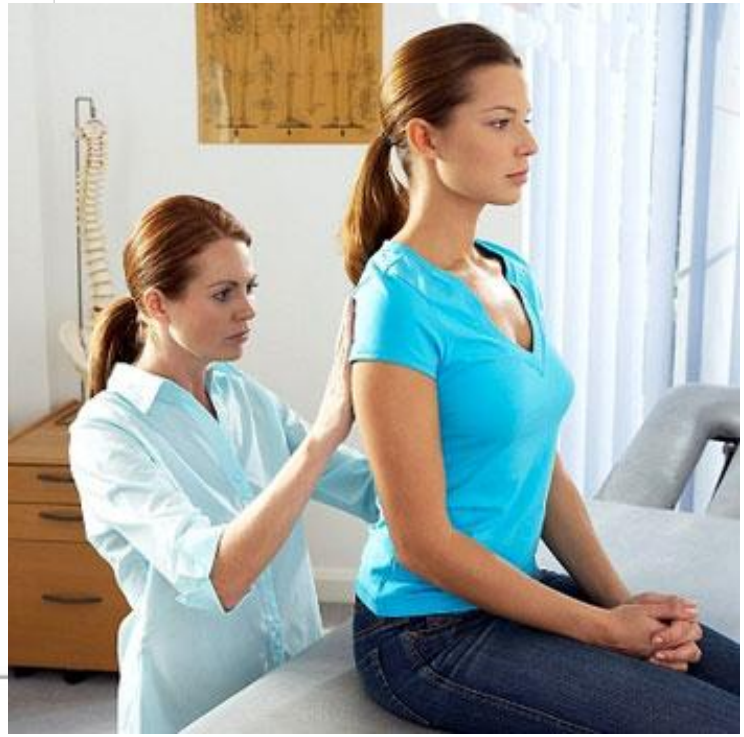
Ключом к превращению предложений, которые просто описывают деятельность, в предложения, которые создают впечатление о конкретных достижениях, является **правильный выбор глаголов.** Существует форма глагола, вызывающая у слушателя представление о вполне реальных результатах. Например, *выполнил, создал, разработал, увеличил, инициировал, 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. В России многим деловым людям эта привычка не нравится, они видят в этом низкопоклонство перед Америкой. 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.

Существует несколько пространственных зон, правильно располагаясь в которых, можно «успокоить» собеседника, вызвать его положительную реакцию. Различают интимную зону (до 45 см), в которую разрешается проникать только лицам, находящимся в тесном эмоциональном контакте с человеком. Личная зона (от 45 до 120 см) используется при обыденном общении со знакомыми людьми. Это дистанция приемов и официальных вечеринок. Социальная зона (от 120 до 400 см) - расстояние, на котором лучше всего общаться на официальных встречах с посторонними людьми. Зона публичная (более 4 м) удобна при общении с большими группами людей; и выступающему, и слушателям комфортнее воспринимать друг друга с этой дистанции.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ:

ПОЗИТИВНОСТЬ – ни в одной рекламе не говорится о недостатках товара, только хорошее, только плюсы. Поэтому о себе надо говорить в положительном ключе, себя хвалить, назвать свои сильные стороны, достоинства, преимущества причём в утвердительной форме.

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ – при покупке товара покупатель осуществляет свой выбор на основании каких-то особенных признаков (цена, упаковка, свойства, функциональность и т.д.). Необходимо найти в себе какие-то особенности, преимущества, которые выгодно отличают Вас от конкурентов, иначе не будет оснований для предпочтения.

КРАТКОСТЬ – известно, что интерес и внимание удерживаются ограниченное количество времени. Устное представление оптимально в объёме 2-4 минут, письменная информация должна уместиться на одной странице формата А4, деловой телефонный разговор в ситуации поиска работы длится 3-5 минут.

КОНКРЕТНОСТЬ – говорить или писать о себе надо по существу, избегать неточностей, многозначительных фраз, не отвлекаться на посторонние темы, не злоупотреблять чрезмерными подробностями или комментированием.

ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ – помните о целевом назначении Вашего представления. Необходимо из всей Вашей профессиональной биографии выбрать только те сведения, которые имеют прямое или косвенное отношение к искомой работе – соответствующее образование, опыт работы, умения, увлечения, личностные характеристики.

АКТИВНОСТЬ – это использование энергичных глаголов, указывающих на Вашу активность (знаю, умею, могу, владею, сделал, получил, участвовал и т. д.). Кроме того, принцип активности означает активное использование разных форм самопрезентации: очной, заочной, устной, письменной и т.д. Чем активнее проводится рекламная акция, тем больше шансов найти своего покупателя.

ЧЕСТНОСТЬ – не включайте в самопредставление ложную или противоречивую информацию. Для отбора кандидатов на рабочее место работодатель использует разные способы и приёмы – анкетирование, тестирование, собеседование, испытательный срок – ложь обязательно проявится. Если работодатель обнаружит какое-то несоответствие, то у него будут все основания усомниться в остальном.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- http://psyfactor.org
- http://happydiva.ru
- http://job.sibsiu.ru/
- http://festival.1september.ru/
- http://om.nstu.ru/
- http://dic.academic.ru/
- http://lpconsult.ru/present