**Содействие в трудоустройстве. Самопрезентация.**

**Что такое самопрезентация?**

Вряд ли кто-то поспорит с тем, что умение правильно преподнести себя в обществе открывает многие двери. Люди, обладающие навыками самопрезентации, быстрее и проще находят друзей, спутников жизни и, конечно, работу.

*Самопрезентация – это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию.*

**Самопрезентация происходит всегда**, независимо от того, насколько оратор себе ее представляет и как к ней относится.

**Пример самопрезентации при устройстве на работу:**

*«Меня зовут Сергей Иванов. Я учащийся профессионального училища № 58 Московской области. Живу и учусь в городе Орехово-Зуево, получаю специальность электромонтера. Мне 18 лет.*

*Сейчас я учусь на последнем курсе училища, готовлю выпускную работу. Вторая половина дня у меня свободна, и я хотел бы устроиться в вашу компанию на полставки электромонтером по ремонту и обслуживанию электрооборудования.*

*Я работал электриком на производственной практике в совхозе «Красный октябрь»,* *ремонтировал оборудование и сельхозмашины. Также у меня есть водительское удостоверение на управление категорией «С».*

*Я ответственный человек, без вредных привычек.*

*Я много слышал о вашей компании и хотел бы работать именно у вас!»*

**Подготовка к выступлению**

К любому выступлению, в том числе и собеседованию, необходимо тщательно подготовиться.

Главное – правильно настроиться и перестать нервничать!

Предельно важно почувствовать уверенность в своих силах!

После этого поработайте над своим внешним видом. Например, одежда для собеседования должна быть довольно строгой. Продумайте детально свой образ, или **имидж**.

Имидж оратора важен, поскольку он стимулирует готовность слушателей действовать нужным оратору образом.

В последние годы популярным стало слово **«харизма»**. Дословно с древнегреческого оно означает «притягивать к себе внимание». Быть харизматичным – значит притягивать и удерживать внимание аудитории.

**Примеры создания образа оратора**

Представьте, что происходит выступление двух ораторов перед аудиторией.

***Первый оратор*** *появляется перед аудиторией точно в условленное время, одет современно, в деловом стиле, уверен в себе, в совершенстве знает правила русского языка, говорит доходчиво.*

***Второй оратор*** *опаздывает, на глазах аудитории пьет таблетки, выглядит неопрятно, постоянно поправляет прическу, вертит в руках листы с текстом, редко смотрит в глаза слушателям, злоупотребляет словами-паразитами.*

Очевидно, что первый оратор скорее вызовет интерес и доверие, чем второй.

**Примеры поведения**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Примеры выигрышного поведения*** | ***Примеры проигрышного поведения*** |
| Появление перед аудиторией точно в условленное время. | Злоупотребление словами-паразитами. |
| Предварительный сбор информацию об аудитории. | Человек сильно опаздывает на встречу и не предупреждает об этом. |
| Одежда человека опрятна, образ сдержанный и гармоничный. | Человек выглядит неаккуратно, одет в старый поношенный свитер и рваные джинсы. |

**Изучение аудитории**

Итак, свой образ Вы продумали, сделали его убедительным. Теперь стоит собрать побольше информации об аудитории.

Например, при собеседовании работодателям очень нравится, когда соискатель владеет информацией о будущем месте работы. Почитайте официальный сайт компании, воспользуйтесь информацией из газет и других источников. Узнайте, какую продукцию или услуги реализует компания. Позже, по ходу собеседования, Вы сможете блеснуть своими знаниями!

**«Владеющий информацией владеет миром»**

*Натан Ротшильд, основатель одной из самых богатых династий в мире*

**Виды самопрезентации**

**Существует природная и искусственная самопрезентация.**

Природная самопрезентация свойственна всем людям и приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек начинает формировать свой образ, а отчасти этот образ создается окружающими. Знакомые и родственники восклицают: «Какой спокойный ребенок!»; «Какая темпераментная девочка»; «Он такой умненький!».

Существует и **осознанно** заранее спланированная тактика общения, которая называется «**искусственная самопрезентация**».

Главная цель искусственной самопрезентации – расположить к себе людей, значимых для «презентуемого».

Хорошо продуманная «искусственная самопрезентация» поможет сгладить недостатки «природной самопрезентации» или подчеркнуть достоинства.

**Пример**

*По природе у Вас неуравновешенный, «взрывной» характер. Это может помешать при устройстве на работу. Необходимо создать себе имидж спокойного и уравновешенного человека: говорить не торопясь, одеться стильно, но не слишком ярко, выслушивать, не перебивая, собеседника. Такая «искусственная самопрезентация» поможет Вам справиться с недостатками «природной».*

**«Люди всегда оценивают вас»**

***Джейсон Стэтхэм****, британский актер*

**Официальная и неофициальная самопрезентация**

Другой тип классификации самопрезентаций зависит от ситуации, в которой Вы находитесь.

**Официальную** самопрезентацию мы применяем в формальных, деловых отношениях, например при устройстве на работу. Здесь Вы рассказываете о своих профессиональных навыках или достижениях. В этом случае не стоит говорить на личные или не относящиеся к профессиональной сфере темы.

А вот в неофициальной обстановкеуместно будет поговорить и на личные темы. **Неофициальная** самопрезентация пригодится при знакомстве с новыми друзьями или коллегами.

 **Пример самопрезентации**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Официальная*** *самопрезентация* | ***Неофициальная*** *самопрезентация* |
| Одежда – строгий деловой костюм. | В речи много шуток, анекдотов. |
| В речи используются профессиональные термины. | Истории из личной жизни. |
| Обращение к человеку по имени-отчеству.  | Одежда в спортивном стиле. |

**Где ваши мысли – там и вы сами!**

**Постарайтесь всегда быть в хорошем месте!**

*Народная мудрость*

**Что важно в самопрезентации**

В самопрезентации самое важное – произвести благоприятное **первое впечатление**.

Впечатление – это образ, отражение, след в сознании человека или воздействие, влияние, эффект. Хотите Вы того или нет, планируете специально или пренебрегаете этим, но первое впечатление о Вас формируется всегда.

Аксиома публичного выступления гласит:

**у Вас никогда не будет второго случая произвести первое впечатление**.

Народная мудрость утверждает:

**как придешь, так и прослывешь**.

Исследования подтверждают, что в 75 % случаев первое впечатление оказывается верным!

**Формирование первого впечатления**

Что же создает первое впечатление о Вас?

1. **Язык тела.** Очень много информации о человеке можно почерпнуть исходя из невербальных сигналов: мимики, жестов, телодвижений. То, как Вы открываете дверь, держите осанку, садитесь на стул, скажет окружающим о Вас очень много. Для того чтобы научиться правильно держать себя, достаточно пары репетиций перед зеркалом, ровного дыхания и внутреннего спокойствия.
2. **Одежда, аксессуары, прическа.** Не обязательно облачаться в дорогие костюмы, но очень важно выглядеть опрятным. Аккуратность в одежде часто ассоциируется с опрятностью в делах. Во внешнем виде важна мера, ничего не должно быть «слишком» (аккуратная прическа, не вызывающая одежда, начищенная обувь, ухоженные руки, здоровый внешний вид и т. п.).
3. **Темп и манера речи, громкость голоса, интонация и четкость произношения.** Если Вы хотите, чтобы к Вашим словам прислушивались, не торопитесь и не тараторьте. Однако имейте в виду, что быстрая речь воспринимается более убедительно, поэтому в особо важные моменты лучше ускорить ее темп, а также говорить чуть громче обычного.

**Главное – будьте искренними!**

**Любая фальшь заметна и играет против Вас.**

**Как рассказать об инвалидности при самопрезентации**

В целом правила самопрезентации для людей с инвалидностью ничем не отличаются от правил самопрезентации для других людей. Важно демонстрировать уверенность в себе, выглядеть опрятно, стараться говорить размеренно и громче обычного.

Еще одна рекомендация – не нужно начинать разговор с собственной инвалидности, если работодатель сам не задал этот вопрос. В то же время можно упомянуть о ней после того, как Вы расскажете о своих профессиональных достоинствах и сформируете благоприятное впечатление о себе как о работнике. Кроме того, при рассказе об инвалидности желательно сделать акцент не на ограничениях, которые могут быть с ней связаны, а на том, что эти ограничения преодолимы при правильном подборе работы и условиях ее организации. Подробнее о том, как это сделать, Вы можете узнать в нашем следующем занятии.

**Правило 30 секунд**

Существует мнение, что у человека есть лишь 30 секунд для того, чтобы понравиться. Действует это правило и при трудоустройстве.

***Ваша задача – сделать так, чтобы после знакомства с Вами захотелось общаться еще и еще!***

**Чего следует избегать: ошибки самопрезентации**

А вот кое-какую информацию не стоит озвучивать в самопрезентации, особенно при деловых контактах:

* свои политические взгляды;
* религиозную принадлежность;
* историю своей жизни;
* ложь о своих навыках.

И конечно, как уже говорилось, не стоит делать главной темой беседы свою инвалидность.

Понижают впечатление от речи такие высказывания, как: «я не оратор»; «я еще малоопытный специалист»; «я – человек новый».

На собеседовании не стоит говорить об умениях, которые не имеют отношения к работе («закончил курсы кройки и шитья» для программиста).

**«Не всегда говори, что знаешь, но всегда знай, что говоришь»**

*Клавдий, римский император*

**Практические советы**

При подготовке самопрезентации для устройства на работу учти некоторые правила.

1. **Напишите речь, а затем сократите ее в несколько раз.**
Напишите страницу текста о себе (как если бы Вы общались с менеджером по персоналу). Потом сократите текст до половины страницы, выкинув ненужные подробности. Затем до четверти, сократив мысли, которые мешают выразить три ключевых пункта, отражающие Ваши сильные стороны. После этого остается лишь заострить эти три пункта и ярко их рассказать.

2. **Приготовьте формальный и неформальный варианты самопрезентации.**
Приготовьте одну речь для официальных встреч, например собеседований, а другую – для неофициальных, где Вы можете завязать полезные деловые контакты в неформальной манере. Например, для встречи выпускников. Для этого последнего случая советуем смешать детали профессиональной и личной жизни.

**3. Выясните нужды работодателя.**
При устройстве на работу сосредоточьтесь на том, что Вы можете сделать полезного для работодателя, к которому обращаетесь. Попробуйте выяснить, какие проблемы он испытывает или чего ждет от соискателя. Поняв это, Вы сможете заранее сформулировать, как собираетесь решить интересующие его задачи. Даже если Вы промахнетесь, работодатель оценит Вашу заинтересованность в развитии его бизнеса.

4. **Потренируйтесь перед зеркалом.**
Репетируйте свою речь. Выступайте перед друзьями или перед зеркалом, записывайте речь на диктофон или видеокамеру, прослушивайте и отмечайте ошибки.
Повторяйте речь вслух до тех пор, пока Вы с ней не сроднитесь. Слишком часто соискатели зачитывают свои речи монотонно и без чувства. Тренируйтесь, пока для Вас это не станет так же легко, как сказать свое имя. Часто содержание речи в порядке, но подача настолько плоха, что самопрезентация не воспринимается.

5. **Не дайте собеседнику заснуть.**
Говорите с энтузиазмом. Не позволяйте себе переходить на монотонный бубнеж. Говорите живо, даже если Вы повторяешь свою речь уже в 129-й раз. Ведь Вы хотите пробудить своих слушателей, а не усыпить их! Подготовить речь – одно дело, а выстроить отношения с аудиторией – совсем другое, учтите это.

6. **Подстраивайте речь под конкретную ситуацию.**
Не ходите по всем интервью с одним и тем же рассказом. Соберите информацию о компании и выделите детали, которые бы отвечали конкретным нуждам работодателя. Подгоняйте речь для каждого отдельного собеседования.

В своей речи необходимо рассказать:

* чем Вы занимались раньше;
* чем Вы занимаетесь сейчас;
* к чему Вы стремитесь.

При подготовке речи представляйте себе конкретного слушателя.

 **Произведите благоприятное впечатление!**

Теперь Вы сможете представить себя в выгодном свете в любой обстановке: при устройстве на работу и в компании друзей, при знакомстве с новыми людьми и в конфликтной ситуации. Вы нашли свой индивидуальный стиль общения, неповторимый образ, который не только нравится Вам самим, но и будет привлекателен для окружающих.