

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 эффективно 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 собираетесь 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 на 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)?

# 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 скептически ухмыляетесь.





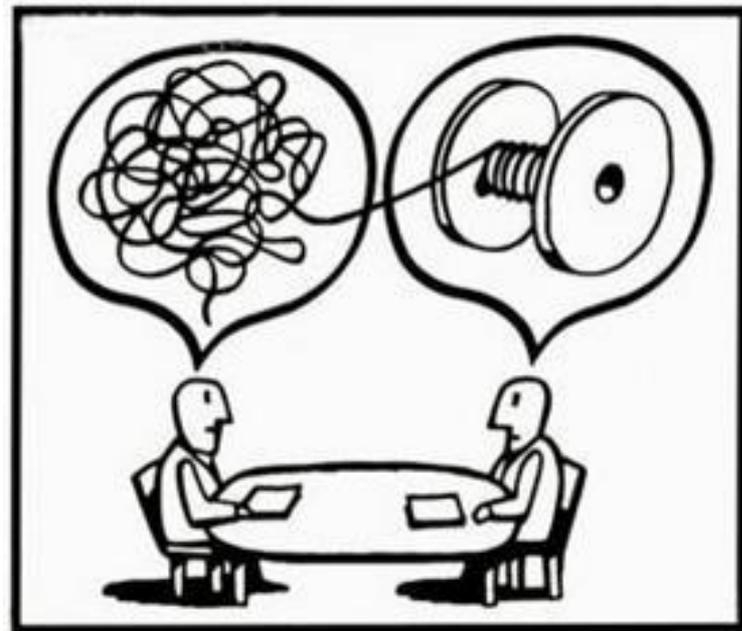
Выбор одежды должен соответствовать ситуации. Ведь всем известно, что по одежке встречают. По ней же часто и провожают. Это значит, что не стоит являться на собеседование в солидный банк, будучи облаченным в мятые джинсы и с серьгой в ухе. Точно такое же недоумение вызовет человек в дорогом респектабельном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



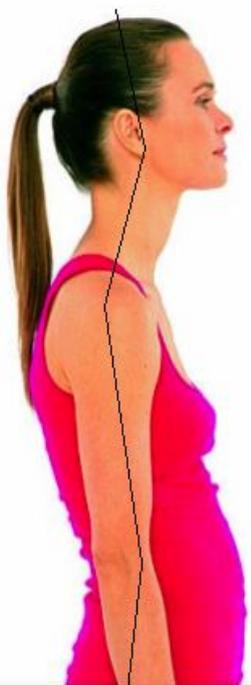
# НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ПО САМОПРЕЗЕНТАЦИИ.

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.



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.



неправильная осанка



правильная осанка



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>