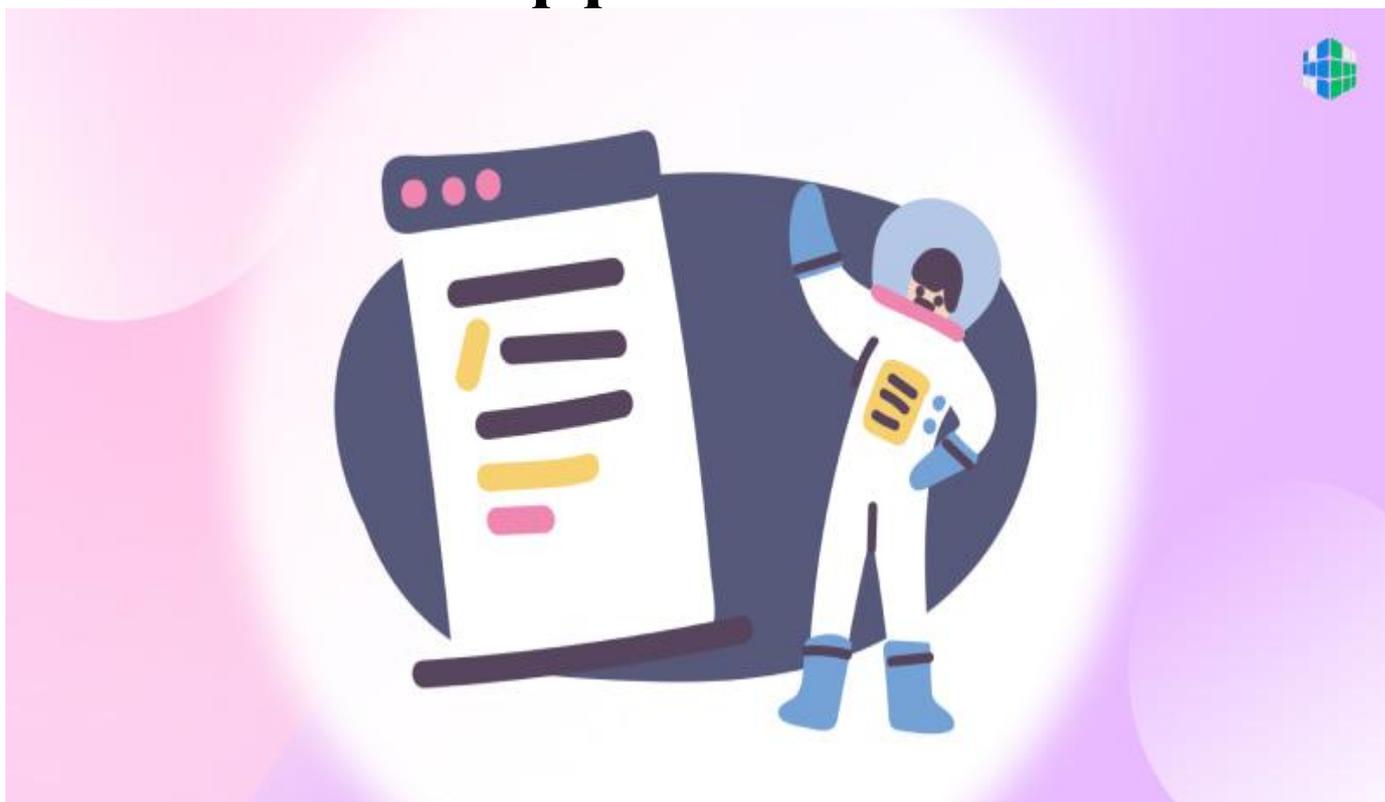


# Самопрезентация: кратко, полезно, эффективно.



Социальные сети, развитие интернет-технологий и современное общество выводят общение между людьми на новые уровни. Чтобы быть понятным, услышанным и успешным, нужно уметь представить окружающим собственный образ. Определенные навыки и [умение взаимодействовать с окружающими](#) людьми помогают стать востребованным специалистом, популярным блогером или лидером мнений. Кроме того, самовыражение всегда было очень важной потребностью для любого человека [[О. И. Казаков, 2017](#)].

Формы самовыражения охватывают такие области, как творчество, [искусство](#), реализация в профессии, личных отношениях и многие другие. Сегодня мы поговорим про такую форму самовыражения, как самопрезентация. Статья будет вам полезна если вы: не умеете рассказывать о себе на деловой встрече, стесняетесь на собеседовании вопросов о своих достижениях, боитесь [знакомиться с людьми](#) в обычной жизни и/или не знаете как заинтересовать окружающих.

## Что такое самопрезентация?

Самопрезентация – это действие или последовательность действий, которые человек направляет на других людей с целью создать у них определенное представление и впечатление от своей личности. А цель самопрезентации – добиться нужного эффекта от первого впечатления, который, в свою очередь, ведет к построению репутации или имиджа.

Основоположителем данного понятия является социолог Ирвин Гофман. В своей работе «Представление себя другим в повседневной жизни» он обосновывает теорию самопрезентации и объясняет, что люди хотят сформировать некий образ себя для окружающих, подразумевая при этом конкретный, выгодный им образ [[И. Гофман, 2000](#)].

Гофман выделяет две **формы самопрезентации**:

- произвольное самовыражение (человек осознанно предоставляет информацию и данные о себе);
- произвольное самовыражение (жестикация, мимика, оговорки).

Но современному человеку важно то, как на практике применить и эффективно использовать для коммуникаций с окружающими эти формы самовыражения. Почему? Зная свои **сильные стороны** и то, как их показать, удастся получить ряд преимуществ перед окружающими, будь то коллеги, партнеры по бизнесу, конкуренты или слушатели в аудитории.

### **Для чего же нужна самопрезентация?**

Главная цель самопрезентации – представить себя, сформировать положительное отношение и выгодное вам впечатление со стороны лиц, которые имеют значение в момент самопрезентации. А позитивное впечатление о человеке как раз и призвано поддерживать коммуникацию между людьми и укреплять полезные связи.

Если вы хоть раз проходили собеседование на работу, представляли свой проект на конференциях или выставках, писали посты-знакомства на странице в Инстаграм, рекламировали продукт или услугу как представитель, вы уже использовали приемы самопрезентации. Просто делали вы это интуитивно, неосознанно или руководствовались своим опытом и чутьем. Сфер, где пригодятся навыки самопрезентации много, поэтому мы уверены, что нужно уметь презентовать себя. Вам это точно пригодится в жизни.

**Например.** Если вы квалифицированный и опытный работник и хотите себя преподнести как специалиста, для вас **цели могут быть такими**:

- создать у коллег мнение о вас, как о профессионале;
- добиться согласия и принятия ваших предложений по текущим проектам;
- проявить организаторские способности, лидерские качества;
- показать готовность к нестандартным решениям, творческий подход;
- наладить контакты, нетворкинг.

**Еще пример.** В случае, когда вы устраиваетесь на новую работу и готовитесь к собеседованию (интервью), целевой аудиторией уже будут не коллеги и партнеры, а HR-директор, руководитель отдела и глава компании. Тут важно подумать, как убедить этих людей, что вы подходите для должности, на которую претендуете. Если отбор жесткий и в компании предусмотрено несколько этапов собеседований, тогда задача усложняется, и вам придется готовиться тщательнее. Цели будут выглядеть **примерно так**:

- показать, что у вас есть подходящие навыки и качества;
- рассказать о своем релевантном опыте;
- продемонстрировать заинтересованность в развитии компании с вашим участием в этом процессе;
- без неловкости **отвечать на неудобные вопросы** и обсуждать зарплату и т.д.

Далее мы еще вернемся к обсуждению самопрезентации для собеседования и покажем на примере, как она может выглядеть. Пока мы разобрались, с чего начать

на первом этапе подготовки: определить, для какой аудитории самопрезентация и какие ваши задачи она будет решать.

Варианты, которые мы даем в качестве примера, приводят нас вот к какому выводу: грамотная и красиво построенная самопрезентация может успешно применяться в разных сферах деятельности. В следующем разделе даем советы и рекомендации специалистов в области коммуникаций, подбора персонала и тренеров о том, как составить самопрезентацию.

### **Как «самопрезентовать» эффективно?**

Для начала определите цели и обозначьте целевую аудиторию. Для этого можно взять за основу примеры из предыдущего раздела. А также **ответьте себе на несколько вопросов** и запишите ответы:

- С кем будет проходить общение?
- Чего от вас будет ожидать собеседник?
- Какую пользу вы ему можете дать или какие его задачи решить?
- Что именно вы предлагаете для решения?
- Будут ли у вас соперники, и, если да, то кто эти люди и чем вы от них отличаетесь?

Внимательно прочитайте свои записи. Ответы на вопросы из этого списка – это «скелет» текста самопрезентации, с которым вы будете дальше работать.

На что еще обратить внимание при подготовке к самопрезентации?

Можете не сбиваясь, кратко, но интересно рассказать про свои увлечения, хобби и занятия с раннего детства? На конференции, где вы представляете проект по экологии такое, конечно, спрашивать не будут. Но может было так, что родители брали вас с собой на субботники, где вы с энтузиазмом работали со взрослыми? А увлечение в девятом классе сортировкой мусора привело вас к тому, что вы сейчас находитесь на этой конференции? Это тот самый случай, когда рассказ про детские увлечения может затронуть сердца людей, они захотят слушать вас и обратят внимание на ваш проект по экологии.

Ваш прошлый опыт и личные истории могут усилить эффект от самопрезентации. Случаи из жизни, рассказанные просто и с естественными эмоциями, зачастую помогают аргументировать свою позицию. Определив, для кого будет ваша самопрезентация и какой цели вы хотите добиться, далее по аналогии с увлечениями из детства вспоминайте другие этапы жизни: чем выделялись среди одноклассников в школе, почему выбрали профессию и как попали на первую работу. Неожиданно для вас самих могут обнаружиться характерные ключевые моменты, которые последовательно вели к вас к нынешней деятельности.

**Например:** «Я лепил из пластилина в три года. Собирал пазлы и коллекционировал роботов в пять лет. Строил замки из деталек от разных конструкторов. В школе умел круто делать фигурки из бумаги, а первую подработку нашел в фирме, которая делала мебель. Там я понял, что хочу заниматься проектированием. Мой проект здания занял первое место на региональном конкурсе, когда я учился на третьем курсе университета. На последнем месте работы я сделал 25 успешных проектов. Мой опыт поможет вашей фирме развить направление проектирования, и у меня уже есть для вас первый макет».

Не стесняйтесь рассказать про то, что у вас хорошо получается и в чем вы преуспели как специалист. Но пусть это будут конкретные цифры, факты и что-то измеримое для работодателя (клиента, заказчика), а не хвастовство. При этом старайтесь оценивать свой опыт объективно, не преувеличивая рассказ.

Будьте честными и открытыми. Специалисты в области подбора персонала рекомендуют найти баланс между необоснованными похвалами и скромностью, если вы хотите заинтересовать работодателя. Уместнее сказать не «Я быстрее других создаю макеты», а «Я сделал этот макет быстро, всего за три дня».

Психологи советуют отвечать нейтрально, воздерживаясь от шуток. А еще стараться избегать шаблонов, когда рассказываете о своих сильных качествах. «[Стрессоустойчивый](#)» – это шаблон. «Заклучил договор со сложным клиентом, к которому мои предшественники не могли найти подход два года» – интересный факт, и его можно доказать. Тут можно потренироваться заранее, и на каждый самый распространенный шаблон найти краткое описание из своего опыта и достижений.

### **Как варьировать поведение в зависимости от ситуации?**

В коммуникациях и любом общении один человек не может предусмотреть все возможные сценарии развития событий. На собеседовании руководитель отдела спрашивает, когда вы собираетесь замуж, а парень на первом свидании интересуется вашей зарплатой? Вы можете переволноваться, растеряться и не быть готовым к неожиданным поворотам. Это нормально. Но как же себя вести, если что-то пошло не так?

**Говорите правду.** Например, вы говорите, что у вас много опыта в организации мероприятий, а по факту вы однажды просто забронировали зал для конференций и согласовали меню фуршета. Собеседник захочет узнать, какой именно был опыт и как вы решали задачи. Лучше объясните, что вы делали конкретно, не пускаясь в пространные рассуждения и не употребляя формулировку «много опыта», чтобы не оставить о себе мнение не очень честного человека. Отвечая честно и по факту, вы имеете больше шансов расположить к себе слушателей.

**Неуместные и неудобные вопросы.** В профессиональной сфере нецелесообразно спрашивать о личном (религия, семейное положение, национальность), потому что трудовой кодекс и конституция запрещают на этом основании отказывать соискателю [[П. Павлова, 2020](#)]. При этом работодатель может задавать личные вопросы, потому что сталкивался с проблемой, когда сотрудница часто уходила на больничный из-за болезни ребенка и страдала производительность труда в компании. Но, возможно, он считает такие вопросы нормальными, потому что в советское время так и было. **Если вас задели** или вы почувствовали себя неловко:

- спросите собеседника, почему для него это имеет значение;
- скажите, что на вашу работу это не повлияет;
- озвучьте прямо, если почувствовали себя некомфортно.

Помните: вопросы, которые не имеют прямого отношения к обсуждаемой на встрече теме, не могут обсуждаться без вашего согласия. К тому же, в неприятном разговоре вы сделаете определенные выводы об отношениях в таком коллективе. Держитесь нейтрально и будьте вежливы. Иногда, если тон встречи дружелюбный и спокойный, можно просто отшутиться или человек сам поймет, что спросил лишнее.

**В неформальной обстановке.** Иметь [любящего партнера и друзей](#) так же важно для человека, как и реализоваться в профессиональном плане. Клинический

психолог Валентин Денисов-Мельников говорит, что для личностной самопрезентации важны искренность, чувство юмора и адекватность. Он советует при знакомстве и первой встрече постараться расположить к себе, не хвастаться, не говорить про себя слишком много и не забывать задавать вопросы и интересоваться собеседником [[В. Денисов-Мельников, 2021](#)]. Если вы считаете, что друзья нужны для поддержки, участия, заботы – станьте сами таким человеком.

### **Основные ошибки в самопрезентации**

Мы обсудили подготовку к самопрезентации, и вы знаете, что у нее могут быть разные цели и аудитория. Теперь вам будет легче избегать **этих ошибок**:

- Отсутствие подготовки. Если встреча запланирована, и это не спонтанное знакомство в кругу друзей, стоит обязательно уделить время подготовке.
- Шаблонные фразы, разговор как по заученному тексту. Такой подход скорее вызовет скуку, чем расположит аудиторию.
- Несоблюдение личных границ. Не стоит близко прислоняться, шептать на ухо, трогать за плечо незнакомого человека.

Важно вести себя естественно, уверенно и дружелюбно, но если вы не заинтересованы в проекте, собеседовании, встрече или знакомстве, подумайте, стоит ли тратить время – как свое, так и других людей.

### **Еще несколько советов для успешной самопрезентации**

Мы рекомендуем развивать навыки самопрезентации, тем более что она требуется в разных сферах жизни, а значит, повод для практики всегда найдется. Вот что **советуют эксперты**:

- Работайте над произвольным самовыражением (жестикация, осанка, тон речи, мимика).
- Учитесь смотреть на себя со стороны. Это способствует развитию самоконтроля.
- Следите за реакцией собеседников.
- [Удерживайте зрительный контакт](#) с собеседниками.
- Имейте представление о том, каков формат встречи и что за люди на ней (чтобы не прийти на банкет в бизнес-центр в шортах, к примеру) [[О. Мерц, 2021](#)].

Придерживайтесь этих советов, наблюдайте за собой, чтобы понять, каких навыков вам не хватает и в какую сторону нужно развиваться. Положительные изменения будут постепенно происходить в личном и профессиональном общении.

### **Примеры самопрезентации**

Вы уже знаете, что существуют различные ситуации, когда нужно использовать приемы самопрезентации. Мы предлагаем пару вариантов для людей с разного рода деятельностью, которые вы можете использовать, как наглядный пример или шаблон для текста своей самопрезентации.

#### **Пример №1. Самопрезентация студента:**

«Здравствуйте! Меня зовут Смирнов Дмитрий. Я студент третьего курса Донецкого технологического колледжа, учусь по профессии «Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей».

Выбор сферы трудовой деятельности для каждого человека – это тот шаг, который во многом определяет его судьбу. Меня профессия выбрала сама еще в детстве, когда в три года я увлеченно пытался разобрать автомобили и коллекционировал раритетные машинки. В средней школе мне нравилось работать с отцом в гараже, помогать с ремонтом нашей машины. Я не пропускал ни одной возможности разобрать какую-либо деталь, чтобы понять как она устроена. На третьем курсе обучения в колледже участвовал в региональном конкурсе и занял первое место в компетенции «Ремонт легковых автомобилей».

Постоянная практика, которую я совмещал с обучением, помогла мне глубже усваивать знания и сразу применять их в работе. Поэтому считаю, что мой опыт будет ценным для вашей компании».

В данном примере самопрезентации мы видим, что кратко рассказать о себе можно, даже если вы студент и только [готовитесь к трудоустройству](#). Тут показано, что человек действительно заинтересован в своей деятельности и доносит именно эту мысль, не отвлекая слушателей лишней информацией.

### **Пример №2. Самопрезентация учителя (репетитора):**

«Добрый день! Меня зовут Петрова Анна Владимировна. По профессии я учитель русского языка и литературы, образование получила в 2006 году и сразу начала преподавательскую деятельность в средней школе №12 г. Москвы. Прошла курсы повышения квалификации в 2012 и 2018 годах.

С момента начала пандемии я зарегистрировалась на образовательном портале в качестве репетитора по русскому языку и стала готовить школьников к ЕГЭ онлайн. Несмотря на то, что мы взаимодействовали удаленно, мои ученики показывали отличные результаты. Из десяти выпускников, которых я готовила в этом году, все сдали экзамены успешно, а семь из них получили высшие баллы. Мои ученики регулярно занимают первые места в городских и региональных олимпиадах. А вот это сочинение ученицы 11 класса удостоилось высшей награды.

Я, как и мои ученики, постоянно учусь: изучаю современные труды по педагогике и новые образовательные методики. Активно применяю программы и технологии, которые помогают школьникам комфортно и интересно учиться под моим руководством не только в классе, но и онлайн. Мне нравится, что я напрямую могу влиять на интерес учеников к предмету. Когда я вижу их успехи, я чувствую, что работа приносит мне радость».

Что скажете?

Мы надеемся, что наши советы и рекомендации, а также образцы самопрезентации помогут вам говорить и писать о себе кратко, интересно и не бояться презентовать себя и самовыражаться.