

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ
КУЛЬТУРИ ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

ПАВЛЕНЧИК Н.Ф.

**МАТЕРІАЛ ДО ЗАНЯТТЯ 15
«МИСТЕЦТВО САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ»**

Курсу-тренінгу «Креативний менеджмент»
для студентів спеціальності 073 «Менеджмент»

галузь знань 07 “Менеджмент та адміністрування”

спеціальності 073 “Менеджмент”

факультет : Туризму

рівень освіти: Бакалавр

Львів – 2020 р.

ЗАНЯТТЯ 15. МИСТЕЦТВО САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ

Людина – істота соціальна. А щоб досягти в цьому суспільстві успіхів і висот, їй потрібно показати себе, і бажано в усій красі. Якою б талановитою, розумною, прекрасною не була людина, поки інші цього не помітили, сенсу як такого її чудові особливості не мають.

Напевно, тому ми так прагнемо сформувані певне враження про себе в інших людей. Адже поки це враження не сформовано, ми не зайемо місця, що відповідає саме нам, нашим якостям і здібностям, у соціальному, а отже, взагалі в усякому житті. Не показавши свої сильні сторони оточуючим, не отримати відповідну роботу, не досягти в ній успіхів, не завести сім'ю тощо. Тож представляти себе, презентувати нам доводиться в дуже багатьох ситуаціях: при співбесіді на роботі, при знайомстві з партнерами, на першому побаченні... Загалом у будь-якій ситуації, де людина, вперше бачачи нас і нашу поведінку, складає якусь думку.

Хочеш чогось досягти в суспільстві – покажи, чого вартий.



Завдання 1. «Вільний мікрофон»

Самопрезентація – управління тим враженням, яке ви справляєте на людей.

Самопрезентація на співбесіді: 10 основних правил

1. Налагодьте контакт

На початку розмови ви декількома пропозиціями налаштуєте зв'язок зі співрозмовником. Цей етап переговорів називається *small talk*. Можна використовувати такі варіанти: «У вас дуже приємний і просторий офіс» або «Як легко до вас доїхати, дуже зручне розташування». Словом, все, що впишеться в формат зустрічі і зможе виступити прологом для майбутньої бесіди.

2. Перетворіть співбесіду в діалог

Перетворити розповідь про себе в діалог – частина успіху. Під час монологу через 15-20 секунд увага слухача починає розсіюватися. Людина киває головою і навіть зацікавлено дивиться в очі, але його думки витають далеко.

Утримувати фокус уваги слухача – це навичка, над якою варто попрацювати. Один з варіантів – ставити запитання. Наприклад: «У мене є досвід у відкритті нових точок на колишньому місці роботи. Наскільки я знаю, ваша компанія зараз потребує фахівця з розвитку?» Співрозмовник підтримає розмову, а значить – зверне увагу в ваш бік.

3. Починайте з ключової інформації

Підносите її коротко, але інформативно. Наприклад: «Добрий день, мене звати Віра Семенова. Я кар'єрний консультант і коуч. Працюю в сфері управління персоналом на позиції HR-директора. Тому я досконально знаю процес пошуку роботи як з боку кандидата, так і з боку роботодавця – від складання резюме та супровідного листа, до вибору каналів пошуку, співбесіди і отримання оферу».

4. Врахуйте потребу роботодавця

Запитайте себе, які основні проблеми повинен вирішувати фахівець на цій позиції, що привнести своїм приходом в компанію, а також – у чому проблема роботодавця, в зв'язку з якою, власне, і відкрита вакансія.

Під час самопрезентації намагайтеся ненав'язливо вставляти відповіді на ці питання. Це покаже вашу цінність як фахівця для компанії.

5. Проаналізуйте свій досвід

Розширте пункти, які наближені до вакансії і мінімізуйте нецільову інформацію. Ви претендуєте на позицію менеджера з продажу, а 15 років тому підробляли офіціантом? Не варто згадувати про це. Це знижує інформативність презентації.

6. Продумайте структуру самопрезентації

Бажано, щоб самопрезентація на співбесіді була складена в такому порядку:

який професійний досвід і важливі навички ви отримали;

що це дало вашій кар'єрі, які професійні досягнення зробило можливими;
в яких напрямках ви підвищуєте свою експертизу;
якщо ви міняєте сферу, то чому і як вибрали саме цю;
підведіть підсумок з фокусом на майбутнє – які професійні зміни
плануєте, виходячи зі свого досвіду і навичок.

Уникайте вирваних з контексту фактів. Кожна наступна теза повинна
продовжувати і доповнювати попередню.

7. Увімкніть пункти, які дадуть відповідь на часті запитання роботодавця

«Чому ви вирішили прийти до нас на співбесіду?»

«Чим зацікавила позиція і що ви знаєте про нашу компанію?»

«Що відрізняє вас від інших кандидатів?»

«Ваші основні навички та досвід, які ви можете виділити?»

«Як ви бачите свою роботу на даній позиції?»

«Які ваші плани щодо розвитку на майбутнє?»

Говоріть максимально відкрито, а відповіді розподіліть по тексту
самопрезентації.

8. Надайте цифри

У них полягає конкретика. Тому роботодавець дуже цінує цифри не
тільки в роботі, але і на етапі співбесіди. Наприклад, яку кількість проектів ви
закрили, на які показники в результаті вийшли. Можна презентувати це в
форматі «було – стало». Вкажіть ваші результати, де видно позитивну
динаміку. Це цінна інформація на інтерв'ю.

9. Продумайте, як ви будете говорити

Тут мова йде про невербальне спілкування. Контролювати його можливо
тільки при підготовленому тексті. Погодьтеся, важко брати під контроль свої
жести і міміку, коли у вас в голові хаос. Тому спершу продумайте чіткий план
того, що будете говорити, відрепетируйте текст перед дзеркалом або разом з
фахівцем, а потім приступайте до відпрацювання невербальної поведінки.

10. Зовнішній вигляд – частина самопрезентації

Ви можете підготувати ідеальний текст для самопрезентації на співбесіді і відточити ідеальні жести й міміку. Але все це перекреслить недоречний стиль одягу або недоглянуте взуття і неакуратна зачіска. Все повинно бути в гармонії і створювати цілісну картину.

Якщо говорити про співбесіди, то саме класичний стиль одягу робить зовнішній вигляд презентабельним. Штани, піджак, сукня ділового крою, помірна кількість аксесуарів і парфумів. У перші 10 секунд зустрічі співрозмовник оцінює ваш зовнішній вигляд і робить про вас перші висновки. Тому скрупульозна підготовка не завадить.

Способи невербальної ефективної само презентації.

Для того, щоб ваш вже складений план того, що ви будете розповідати, звучав якомога переконливіше, ось поради, як подати його максимально ефективно:

Тримайтесь упевнено. Вирівняйте спину, розправте плечі, трохи підніміть підборіддя. Емоційний стан напряду залежить від фізичного. Таким чином ви посилаєте сигнал у мозок і відчуваєте більше впевненості в своїх силах.

Встановіть зоровий контакт. Коли ви дивитесь людині прямо в очі, ви викликаєте у співрозмовника почуття довіри.

Посміхайтесь. Так ви самі будете більш розслабленими, гарний настрій передасться співрозмовнику, і ваша бесіда буде відбуватися у сприятливій атмосфері. Щоб налаштуватись на позитивний настрій, перед тим як зайти до кабінету, згадайте щось, що приносить задоволення або подумки скажіть дякую усьому хорошому, що є у вашому житті.

Будьте відкритими. Не закривайтесь в позі «руки в замку», не перехрещуйте ноги. Поверніть корпус вперед до свого співрозмовника. Це знову ж таки створить атмосферу довіри.

ЯК СПОДОБАТИСЯ

Майже всі ми хочемо подобатися іншим, завоювати їх симпатію, привабити до себе. Тим паче що дивіденди від такої поведінки завжди є. Недаремно численні наукові дослідження показують, що фізично привабливим людям частіше роблять знижки в магазинах, завищують оцінки в навчальних

зкладах, поліція відпускає їх без штрафів. Але щоб сподобатися оточуючим, не обов'язково мати модельну зовнішність. Досить просто викликати правильне враження. Як же це зробити?

Щоб сподобатися іншим, потрібно показати, що вони подобаються вам.

Комплімент, похвала, лестощі – чудовий спосіб сподобатися. Головне, звичайно, щоб вони були все ж таки доволі щирими. Знайдіть у людині, з якою знайомитеся, або в аудиторії, перед якою виступаєте, щось, що вам дійсно подобається, і повідомте про це. Але можна спертися і на його прагнення бути компетентним, важливим, цінним, потрібним. Для цього попросіть людину дати вам пораду, запитайте, що вона думає з цього приводу, тощо. А потім висловіть щире вдячність: «Дякую вам, ваша порада дуже цінна для мене/ ваша думка дуже цікава». Загалом, принцип похвали продовжує працювати.

Виразити іншому симпатію, щоб заробити її самому, можна і невербально. Більше посміхайтесь, кивайте, нехай ваш погляд виражає повагу та визнання. Посмішка, знову ж таки, по можливості має бути щирою. При щирій посмішці людина не тільки розтягує губи, вона посміхається очима. Якщо людина вам деякою мірою неприємна, однак сподобатися їй необхідно, щоб викликати в себе щире посмішку, подумайте про щось приємне: діти, котики, відпустка.

Наступна стратегія самопрезентації, що дозволяє привабити до себе оточуючих, називається «знаходження схожості».

Знайдіть щось, що об'єднує вас з людиною чи групою людей, яким ви хочете сподобатися. У слові спілкування корінь «спіл». Для того, щоб побудувати ефективне спілкування, в якому ви подобатиметесь співрозмовнику, потрібно знайти з ним щось спільне: інтереси, смаки, звички, принципи, точки зору тощо. Ви помітили, що у співрозмовника фотографія кішки в гаманці. А у вас удома улюблений кіт. Використайте це не тільки як тему для розмови, а й як можливість зблизитися. Усім подобаються ті люди, які схожі на них самих. Ось така проста психологічна закономірність.

Щоправда, в цьому випадку є ризик викриття: стане очевидно, що це все від старання сподобатися, і тоді всі спроби створити приємне враження підуть

нанівець. Тому, використовуючи стратегію знаходження схожості, важливо, проте, погоджуватися із співрозмовником вибірково, ви маєте право на незгоду за окремими пунктами. Ця стратегія не означає, що ви постійно говорите: «Так, і я теж!» Не погоджуйтеся у дрібницях, але знаходьте спільне у принципових та важливих питаннях.

Добре сперечатися з людиною про книги, якщо вона їх читає просто, щоб відпочити, і це для неї непринципово. Але сказати котолюбу, що «коти – це зло!», означає нажити собі непримиренного ворога, ну або в усякому разі зіпсувати враження. І навпаки, з літератором цілком можна не погоджуватися з приводу котів, але його думку щодо розвитку метафоричного образу в Данте слід поважати.

Є і третій прийом. Люди люблять скромних.

Це означає, перш за все, те, що розповідати про свої успіхи та досягнення направо і наліво зовсім не варто. Хвалити себе бажано або в ситуаціях, коли це регламентовано ситуацією спілкування, наприклад, співбесіда створена саме для того, щоб розповісти, який ви чудовий, або ж устами інших людей. Оточуючі більше довіряють не тій думці, яку ви самі склали про себе, а тій, що говорять про вас інші люди. Отже, якщо ви хочете справити приємне враження, запасіться одним-двома (головне не переборщити) хвалителями, які в потрібний момент скажуть: «Так, у нас найцінніший співробітник, на ньому все тримається», або «..... - найкращий фахівець у цій сфері» тощо.

ЯК ВИГЛЯДАТИ КОМПЕТЕНТНИМ

Перша стратегія найпростіша.

Щоб переконати когось у своїй компетентності, потрібно її продемонструвати. Можна детально розповісти про те питання, в якому розбираються, при цьому вживають спеціальну термінологію, наводять приклади з власної практики. Отже, хочете, щоб вам повірили, що ви фахівець у чомусь? Показуйте це самим стилем ведення бесіди. Варто тільки підкреслити ще раз важливість прикладу. Ще якихось 50 – 100 років тому людей чарували теоретичні міркування, здатність людини говорити багато та незрозуміло. Сьогодні розумний, читай – компетентний, не той, хто говорить складно, а той,

хто говорить зрозуміло. Для цього й використовуються приклади, практичні ситуації, розбір проблем тощо. «А ось у мене ще такий випадок був...» - чудовий спосіб почати презентувати свою компетентність.

Заявіть про свою компетентність. Важливо, розповідаючи про себе, спиратися на факти. Їх не потрібно применшувати, надмірна скромність також невдала, як і недостатня, але і всякий висловлений на адресу самого себе комплімент має бути підкріплений прикладом. Навіть коли ви говорите, наприклад, на співбесіді, що стресостійкі, бажано одразу підкріпити це історією з життя. «Згадується ситуація: ми працювали дві доби без сну. Усі були вимотані. Співробітники почали лаятися. Але я зібрався з силами, розповів смішний анекдот, ми посміялися, і всім стало краще».

Ще одна стратегія. Використовуйте атрибути компетентності.

Є спеціальні атрибути професіоналізму, які помітні та впадають у вічі. Наприклад, ми одразу розуміємо, що людина лікар, коли бачимо її білий халат, фонендоскоп на шії, священну трикутну печатку і незмінно жовті папери на столі. Але такі атрибути є в кожного фахівця. Людина, яка багато працює з паперами, завжди повинна носити стос документів у руках і розкласти ще декілька на столі. Лектору корисно мати, скажімо презентер, тобто дистанційний пульт управління презентацією. Так він показує, що постійно веде лекції і йому незручно підходити до комп'ютера щоразу, коли потрібно перемкнути слайд.

У найзагальнішому вигляді, коли людина компетентна, тобто експерт у своєму питанні, вона затребувана, а отже, зайнята. Тому якщо ви хочете показати свою компетентність, показуйте свою зайнятість. Відповідаючи на телефон, просіть зачекати хвилинку. Плануючи зустрічі з кимось, розкривайте щоденник. Повідомляйте інших про те, що зараз у вас дуже багато справ, але ви обов'язково знайдете час для них, наприклад, у такий-то день тощо.

Ще один важливий атрибут компетентності – записи. Як показали дослідження, людина, яка веде записи під час зустрічі, наради, виступів тощо, виглядає компетентнішою, ніж та, яка цього не робить.

ЯК ПОКАЗАТИ ВПЛИВОВІСТЬ І СТАТУС

Яке ще враження, крім привабливості та компетентності хочуть справити люди? Ну, звичайно ж, впливовість. Впливова, статусна людина – та, від рішень і дій якої залежать інші люди, вона розпоряджається ресурсами і благами, словом, має владу.

Як можна продемонструвати статус і впливовість? Є декілька основних стратегій, і люди ними користуються.

Використовуйте артефакти статусу і влади. Людину, яка має владу, відрізняє зовнішній вигляд. Як правило, вона одягнена у строгий, але дорогий одяг. У неї є окремий кабінет, секретар чи помічник. Підвищують статус людини в очах інших сертифікати, дипломи, грамоти та інші документальні підтвердження, розвішені на стінах.

Така людина також схильна до марнотратної поведінки, вона не економить гроші. Статусну людину видає вартість речей, які її оточують. Це може бути дорогий телефон, окуляри, одяг, коштовності, автомобіль тощо.

Усі ці ознаки людина використовує тільки для того, щоб продемонструвати свою впливовість. Але, зрозуміло, що якщо одяг, телефон і окуляри ще можна притягнути з собою на зустріч або виступ і там вони можуть допомогти сформуванню потрібного враження, то шикарний будинок чи автомобіль доведеться залишити за кадром, та й не в усіх у наших реаліях є ті самі артефакти та ознаки статусу. Тож краще попрацювати над собою і використовувати поведінкові стратегії.

Для того щоб підвищити свій статус в очах оточуючих, людина може повідомити про свою приналежність до тієї чи іншої статусної групи і скупатися в «аурі» її впливу. Наприклад, коли ви говорите про те, що закінчили престижний виш, ваша статусність в очах слухачів зростає. Коли вказуєте на те, що є членом такої-то ради, фонду, об'єднання тощо – ваша статусність знову зростає. Але цей механізм працює тільки в тому випадку, якщо група, до якої ви входите, відома своєю значимістю.

І, мабуть, одна з найефективніших стратегій представлення своєї влади:

Використовуйте невербальні маркери впливовості.

Людина, яка має вище положення в суспільстві, схильна приймати розслаблені пози під час розмови. Вона займає більше простору на дивані або в кріслі, ніж невпевнений у собі співрозмовник, який має меншу впливовість. Важливо й те, як така людина говорить. Впливова людина дивиться прямо на співрозмовника, коли говорить сама, і вбік, коли слухає інших. Так на невербальному рівні вона показує, що її слова мають більшу вагу, ніж слова співрозмовника. Невпевнені в собі люди навпаки уникають прямо дивитися на людину, до якої звертаються, зате дивляться на неї широко розкритими очима в той момент, коли слухають.

Впливова людина також частіше дозволяє собі торкатися до інших людей, вторгтися в їх особистий простір, ніж людина з меншим соціальним статусом.

Для впливової людини характерне також вираження домінування. Вона може дивитися на інших зверху вниз, використовувати агресивні жести, наприклад, ударяючи однією рукою, стиснутою в кулак, по розкритій долоні іншої. Варто комусь не погодитися з такою людиною, і вона дозволить собі встати, її підборіддя виявиться дещо висунутим уперед, а голос стане сильним, гучним та різким. Такий голос добре віддає накази.



Завдання 2. Самопрезентація.