

Самопрезентация

Самопрезентация – это акт самовыражения, направленный на создание благоприятного впечатления или впечатления, соответствующего чьим-то идеалам.

Слово самопрезентация образовано от латинского praesentatio – представление, предъявление. В сознании современного человека оно укоренилось как представление самого себя. Если же рассматривать самопрезентацию соискателя, то это представление деловых и личностных качеств человека, ищущего работу, работодателю.

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 отличительных 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. Поэтому: устное представление оптимально в объёме 2-4 минут, письменная информация должна уместиться на одной странице формата А4, деловой телефонный разговор в ситуации поиска работы может длиться 3-5 минут.
- **КОНКРЕТНОСТЬ** – говорить или писать о себе надо по существу дела, 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. А если работодатель обнаружит какое-то несоответствие, то у него будут все основания усомниться во всём остальном.