

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СПІКЕРСТВА І СПІЧРАЙТЕРСТВА

Практична робота. Самопрезентація спікера

Зміст

1. Самопрезентація особистості та ситуації, де потрібна самопрезентація.
2. Три блоки самопрезентації особистості.
3. Головне правило само презентації.
4. Види самопрезентацій
5. Самопрезентація на бізнес івентах. Розповідь про себе на співбесіді

1. Самопрезентація особистості.

Самопрезентація – це наша розповідь про себе іншій людині чи групі людей з метою ближче познайомитися та досягти інших цілей. Зокрема, такою розповіддю ми можемо:

- додати собі авторитету, - справити позитивне враження,
- зацікавити, запам'ятатися,
- сформувати свій імідж.

Консультант з публічних виступів, адвокат Руслан Ружицький, виділяє два види самопрезентацій про себе:

Класична самопрезентація – це коли людина прямо представляє себе.

Партизанська самопрезентація – коли людина розповідає історії зі свого життя чи кейси з роботи, які “підсвічують” її з потрібної сторони.

Ситуації, де потрібна самопрезентація особистості:

1. ***Презентація-розповідь про себе перед клієнтом,*** коли ми представляємо свій товар чи послугу. Одним з елементів такої презентації є побудова свого авторитету, і це можна вдало зробити, використавши цікаву розповідь про себе.

2. ***Самопрезентація під час своєї промови перед аудиторією.*** Наприклад, тренер чи лектор на початку виступу може зробити класичну презентацію себе як спікера, а по ходу виступу – партизанську.

3. ***Коротка розповідь про себе під час знайомства.*** Це може бути як знайомство з новими людьми, так і “дознайомлення” з уже знайомими.

4. ***Самопрезентація на співбесіді.***

У кожній з цих **ситуації** можна використовувати якийсь **один вид самопрезентації** або й два види одночасно (класичну та партизанську), залежно від обставин.

Розберемо третю та четверту ситуації – самопрезентацію під час знайомства та на співбесіді. Однак вони після незначної корекції підходять і до усіх інших випадків.

2. Три блоки самопрезентації особистості.

Самопрезентація

Здається, що розповісти щось про себе дуже просто. Адже людина вже все про себе знає, просто треба щось розповісти. Але це багато. І на питання “Чим ти займаєшся?” або “Розкажи щось про себе”, намагається вибрати те, що варто розповісти. Під таким впливом невизначеностей опис себе має, і зміст, і подачу не дуже привабливу.

Тому варто скласти розширену робочу версію розповіді про себе і включити в неї усі потенційно важливі моменти, щоб швидко обрати з неї те, що буде найдоцільнішим, враховуючи людину, з якою спілкуємося та ситуацію, в якій це відбувається.

У розповіді про себе мають бути **три блоки**:

- **професійний;**
- **особистий;**
- **фішка.**

Професійний. Це сфера, у якій ми працюємо, спеціалізуємося, з чого заробляємо гроші. Тому:

Складіть список тез про ваш досвід, вміння, досягнення, а також обдумайте кейси, про які ви зможете розповісти.

Рекомендовано в цьому блоці говорити про те, в чому ми дійсно компетентні та чим займаємося. Адже нам завжди можуть поставити додаткові запитання і, якщо ми будемо невпевнено на них відповідати, то справимо не найкраще враження. Крім того, ми ще й будемо постійно напружені, щоб нас не запитали щось зайве. Тому не варто занадто щось прикрашати або присвоювати собі більше досягнень, ніж є. Але в будь-якому випадку варто заготувати деталі для своєї розповіді на випадок додаткових запитань.

Наприклад, якщо говорити, що ми займаємося бізнесом, то треба бути готовими пояснити, що це за бізнес, які там показники, які особливості його ведення.

Також, *говорячи про досягнення*, рекомендовано використовувати доконані **дієслова**, наприклад, “заробили”, “отримали”, “розробили”, а не “рекламували”, “писали”, “розробляли”.

Якщо є можливість, варто використовувати **кількісні показники**. При цьому рекомендую говорити “більше”, а не “близько”, так звучить солідніше.

Наприклад, за два роки заробили більше мільйона доларів, за рік домоглися більше, ніж 10 виправдальних вироків.

Особистий. Це наші хобі, інтереси, заняття.

Складіть список тез про сфери, у яких ви хоч трохи розбираєтеся або якими коли-небудь цікавилися. Тоді у конкретній ситуації у вас буде більше варіантів для самопрезентації. І ви зможете *сказати про ті хобі, які будуть максимально відповідати інтересам аудиторії чи співрозмовника.*

Напишіть про ваші захоплення.

Як **приклад** цікава **розповідь про себе може містити відповіді на такі запитання:**

- *Чим займалися, починаючи з раннього дитинства, включаючи хобі та активності?*
- *Чим цікавилися у школі?*
- *Де навчалися після школи? Що там вчили, що подобалося, чим займалися?*
- *Чи працювали у студентські роки? Що робили та чого навчилися?*
- *Де працювали після закінчення навчання?*
- *Які заняття та інтереси вас зараз захоплюють?*

Фішка. Це те, що виділить нас серед інших, зробить розповідь яскравою та такою, що запам’ятається. Можна **використати гумор, самоіронію, знайти якусь прив’язку до ситуації навколо або події, яка зараз відбувається.** **Людина має пригадати нас завдяки такій фішці.** Це збільшить шанси, що вас запам’ятають або згадують першими серед потенційних конкурентів.

На конференціях чи чомусь подібному, де є короткий контакт з людиною і кожен знайомиться з великою кількістю учасників, наявність такої фішки обов’язкова.

3. Головне правило самопрезентації

Завжди, коли знайомимося і розповідаємо про себе, ми переслідуємо власні **цілі:**

- *додати авторитету,*
- *справити враження,*
- *зацікавити, запам’ятатися.*

Але для того, щоб досягти наших цілей, **треба взяти до уваги, які цілі має людина, якій ми себе презентуємо.** У неї зазвичай ціль дуже проста – це визначити, *що вона може з нас взяти чи в професійному, чи в особистому плані.*

Тому головне правило презентації – зосередитися не на наших характеристиках і регаліях, а на тому, чим ми можемо бути корисними людині (табл. 1).

Таблиця 1

Приклад

співрозмовнику нема користі з того, що ми маємо три вищі освіти, десять років працюємо психологом, були в 30-ти країнах світу або вчилися на маркетолога	людині можемо бути корисним тим, що ми розв'язуємо психологічні проблеми подружжя, організуємо відпочинок за кордоном або налаштуємо рекламу у фейсбуці
це можна говорити, але це підтвердження ваших вмінь	компетенції

Тому наступний етап побудови робочого тексту самопрезентації полягатиме там де написали **інформацію про себе для професійного та особистого блоку навпроти кожного з цих пунктів з наших навичок чи знань напишіть, що завдяки ним ми можемо дати іншим.**

Наприклад:

- Адвокат з 10-ти річним досвідом – вмію вигравати складні справи у суді.
- Графічний дизайнер – роблю логотипи, які всі запам'ятовують.
- Бухгалтер – веду бухгалтерію так, що ніяка податкова не підкопається.
- Бігун – знаю, як пробігти марафон та усі бігові локації.
- Кіноман – підкажу кіноновинки та серіали.

Самопрезентації для різних випадків

Залежно від ситуації обираємо, яку самопрезентацію використати: класичну чи партизанську.

Партизанська самопрезентація. Така самопрезентація підходить, якщо ми познайомилися та спілкуємося з людиною, яка не запитувала прямо «Розкажіть щось про себе» і крім цього ми ще матимемо можливість з нею поспілкуватися найближчим часом.

Наприклад, ми на якісь вечірці познайомилися, поговорили, розійшлися, а через пів години знову підходимо до цієї людини. У такій ситуації ми просто спілкуємося з співрозмовником. Але у нас є наша заготовлена самопрезентація зі списком усього, що можна використати. Під час розмови ми дивимося, що саме варто сказати і кожного разу витягуємо щось нове про себе, залежно від контексту та того, що людину може зацікавити.

Класична самопрезентація. Це ситуація, коли нас прямо попросили розповісти про себе або поставили запитання, чим ми займаємося. Це може бути, як при спілкуванні під час звичайного знайомства, так і більш офіційному форматі. **Такими можуть бути пітчі, доповіді, презентації, співбесіди, знайомство з новим колективом тощо.**

Тут ми можемо вже зробити розширену розповідь про себе, бо отримуємо право зайняти в людини більше часу. Залежно від ситуації **тривалість такої самопрезентації** може бути різною:

- коротка на 2-3 речення і 15-20 секунд;
- середня на два-три абзаци і 30-40 секунд;
- довга – невелика розповідь на 1,5 хвилини.

Напишіть для себе три такі варіанти самопрезентації.

Вони мають бути написані простою розмовною мовою. Тоді треба прочитати їх вголос – щоб почути, як вони звучать, чи вписуються по тривалості, а також чи не є сухими, канцелярськими.

4. Види самопрезентацій

Самопрезентація для знайомства. Схема розповіді про себе під час знайомства:

- професійний блок,
- особистий блок,
- фішка
- думка про інтерес співрозмовника.

Універсальна і підходить до всіх можливих форматів знайомств. Однак її можна коригувати, під час знайомства в особливих випадках.

Самопрезентація на співбесіді приклад

Особливість презентації себе на співбесіді полягає в тому, що у нас є конкретна мета – отримати роботу. Тому для такого виступу можна додати:

По-перше, про хобі та свою фішку на співбесіді варто згадати, але лише одним реченням. Уся інша інформація має стосуватися ваших професійного досвіду та якостей, які потрібні для зайняття посади, на яку ви претендуєте.

По-друге, ви будете говорити про свої успіхи та досягнення на попередніх роботах чи заняттях. І важливо пояснити, завдяки яким своїм знанням, якостям і рисам характеру ви їх досягли. Бо роботодавцю цікаві не ваші попередні досягнення, а те, що ви зі своїми знаннями зможете зробити для нього. А хороша самопрезентація на роботу – приклад того, чим ви можете бути корисним.

По-третє, підготуйте історію про досягнення, якими ви найбільше пишаєтеся, бо є велика ймовірність, що про неї запитають.

По-четверте, якщо у вас нема досвіду роботи на позиції, на яку ви претендуєте, розкажіть історію чи кілька про те, як ви швидко вчилися і розвивали навички, які потрібні на посаді, в якійсь іншій роботі чи діяльності.

Самопрезентація в соціальній сфері. Навіть на спеціалізованих професійних подіях у розповідь про себе треба включати, крім професійного, також **особистий блок**.

Уявімо, що ви на конференції, де всі бізнесмени, наприклад, з аграрного сектора. Ми знайомимося з людиною і кажемо, що продаємо запчастини до комбайна, а в цієї людини до нас вже було десять таких, як ми. Тоді, якщо ми додатково скажемо, що ми хокеїст чи фанат тайського боксу, то нас запам'ятають. А якщо наш співрозмовник має ті ж інтереси, то вважайте співпраця гарантована.

Візьмемо також до прикладу ситуацію на якомусь майстер-класі, де усіх учасників просять по одному розказати про себе. Якби ми розповіли тільки про нашу спеціалізацію, то з групи в 30 людей до нас на перерві підійде, наприклад 2 людини, яким ми може будемо цікаві. А якщо ми розкажемо і про спеціалізацію, і про наші хобі та взагалі покажемо, що ми класні, то до нас підйдуть значно більше людей.

Крім того, така **оригінальна самопрезентація** спрощує для нас життя у випадку, якщо ми потім будемо самі підходити до людей знайомитися. Інша людина, яка чула нашу презентацію, сама зачепиться за те, що їй було з презентації найближчим.

Критерій і зразок якісної самопрезентації – нас записують в телефон з уточненням, чим я займаюсь плюс хобі. Наприклад, хокеїст-комбайнер, стоматолог-рибалка чи сальса-дієтолог.

Самопрезентація в новому колективі. Ціль гарної самопрезентації розповісти про себе так, щоб виділитися серед інших і щоб з вами хотіли ближче познайомитися, хотіли мати справу. Тобто це як перепустка до подальших відносин. Якщо про себе погано розповісти, то цю перепустку можна не отримати.

Цікава самопрезентація у новому колективі не є настільки важлива і не матиме суттєвого впливу на подальшу побудову стосунків. Треба буде здобувати повагу, авторитет і симпатію, завойовувати репутацію в щоденному спілкуванні, щоденними діями.

Самопрезентація вчителя. Тут ситуація аналогічна до представлення в новому колективі. Незалежно від того, що і як ви скажете на початку, розповідь про себе ви будете писати щодня під час навчання. Так само і **самопрезентація директора школи** – це не одна мить знайомства, а щоденна праця над своїм іміджем.

Як розповідати про себе

Уявлення про нас як під час особистого знайомства, так і під час публічного виступу формується не тільки з того, що ми говоримо. Імідж оратора формується

також під впливом того, як ми говоримо, який у нас зовнішній вигляд, чи ми впевнені.

Самопрезентація про себе – це не тільки словесне представлення. Вона **починається** не тоді, коли ми почали розмовляти, а **коли потрапили в поле зору людини, з якою зараз будемо спілкуватися**. Важливо контролювати свою поставу, не сутулитися, голову тримати рівно, а не хилити від тяжкості життя чи дивитися на підлогу. Потрібно **дивитися на людину та усміхатися**.

Це важко, але якщо тайці можуть усміхатися до всіх, навіть не знайомих, які проходять повз, то можливо усміхатися до людини, з якою знаємо, що будемо зараз спілкуватися.

Також треба слідкувати, щоб наш **одяг був чистий, поправлений. Стиль одягу має відповідати загальному уявленню про людину нашої спеціальності**.

Під час спілкування треба дивитися на людину. Не варто «свердлити» очима, але й дивитися по сторонах, на небо або в землю також не рекомендую. Бо співрозмовник подумає, що нам з ним не цікаво або що ми зверхні.

За жестикуляцію особливо не варто переживати. Треба поводитися природно, як ми звикли. Самопрезентація під час особистого знайомства – це не той момент, коли треба відпрацьовувати навички жестикуляції. Хай руки висять вздовж тіла і вони собі самі знайдуть застосування.

І останній елемент – артикуляція. **Треба чітко вимовляти слова**, щоб нас розуміли і ми виглядали впевненими.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке самопрезентація?
2. Яка структура самопрезентації?
3. Які є життєві ситуації в яких потрібна самопрезентація?
4. Види самопрезентацій?

Література

1. Корягіна Н.А. Психологія спілкування [Електронна ресурс].- Режим доступу: https://stud.com.ua/49628/psihologiya/psihologiya_spilkuvannya
2. Ружицький Р. Самопрезентація. [Електронна ресурс].- Режим доступу: <https://krasnomovec.club/uspishna-samoprezentatsiya/>