Доклад

На тему

Самопрезентация и Резюме

Кравцов Николай

**Введение**

**С феноменом самопрезентации мы сталкиваемся каждый день. Зачастую, даже не подозревая, что у нас в подсознании существует проект собственной презентации, мы, общаясь с разными людьми, участвуя в различных кампаниях, выбирая себе стиль одежды и поведения, внедряем этот проект в жизнь. Такая стратегия носит название «природная самопрезентация». Существует, как вы уже догадались, и осознанно заранее спланированная тактика позиционирования своей персоны, которая именуется «искусственной презентацией».**

**Понятие «самопрезентации»**

«Самопрезентация» – вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций. Попросту говоря, это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах всего вашего окружения, будь то профессиональная сфера коммуникаций, или общение с родственниками, или же просто прогулка по улицам города. «Самопрезентация» происходит от американского слова «презентация» и русского «сам себя», хотя сам феномен выявили американцы. А чтобы понять значение «новоиспечённого» понятия, тоже не придётся много думать, так как оно вытекает из самого определения презентации.

**Виды «самопрезентации»**

Существует две основных формы «самопрезентации»: «природная» и «искусственная». «Природная самопрезентация» свойственна всем людям без исключения, причём она приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек имеет опредёлённую, так сказать, «окраску» в глазах окружающих: «какой спокойный ребёнок!», «какая темпераментная девочка», «у малыша, видно, семь пядей во лбу». Ещё не подозревая того, человек с ранних лет начинает собирать «головоломку» своего образа. Всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований, как говорится, «без масок и увертюр». Я думаю, что здесь не стоит говорить о наследственности и генах, это, скорее, природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания.

Главное «антидостоинство» «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации. То есть, индивидуум не выбирает, положительной ли будет его «природная самопрезентация», или же она будет носить негативный окрас. Можно описать этот процесс, как бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя. И с этим ничего не поделать, правда до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию «искусственной самопрезентации».

Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны референтно значимой для «презентуемого» группы людей. (Закрутила – завертела, но зато красиво!) По-другому – для того, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с, так сказать, «потенциальной аудиторией». (Под «потенциальной аудиторией» в дальнейшем будем понимать тех людей, на которых мы направляем «самопрезентацию»).

Представим такую ситуацию – наша «природная самопрезентация» весьма не выигрышно выглядит в глазах значимых для нас персон. Спорить с природой бесполезно, или очень трудно, а вот искусственно её завуалировать – реально. Для этого, и не только, существует «искусственная самопрезентация». Допустим, ваш темперамент заставляет плясать вокруг вас даже неодушевлённые предметы, а это как нельзя плохо сказывается на деловых и семейных отношениях и позиционирует вас как «психа», «неуравновешенного» и так далее. Нельзя не добавить, что плохая, отрицательная «самопрезентация» имеет свойство удваивать, а то и утраивать свой эффект, соответственно отрицательный.

Следовательно, для того, чтобы не упасть в глазах сотрудников или партнёров по бизнесу, необходимо создать себе имидж спокойного рационалиста, тактика и отчасти прагматика. Это в большинстве случаев, в иных ситуациях или профессиональной деятельности может быть и необходим эмоциональный подход, главное, чтобы ваш «презентационный материал» был уместен и не вызывал критически отрицательного восприятия. В семье, например, чтобы заслужить высокую оценку (сейчас опустим семейные узы, любовь как таковую), зачастую необходимо быть понимающим членом семьи, отличаться самоотдачей ради своей семьи, чтобы наши родственники считали нас достойными и почитаемыми в кругу собственной же семьи. Конечно, на словах всё просто, а на деле куда трудней, ведь природная основа нашей личности так и рвётся наружу, а в особенности то, что, скорее всего, портит наш облик в глазах людей.

**Понятие Резюме**

Резюме — документ, содержащий информацию о навыках, опыте работы, образовании и другой относящейся к делу информации, обычно требуемый при рассмотрении кандидатуры человека для найма на работу.

*Как составить резюме*

В настоящее время существует принятый образец, бланк составления резюме, которого следует придерживаться, чтобы у работодателя сложилось позитивное представление о вашей кандидатуре. Соискателя, чье резюме не понравилось, никогда не приглашают на собеседование. Говорят, что хорошее резюме - это примерно 30% успеха, возможно. Плохое резюме - это 100% лузерства, 100% провала. Несмотря на кажущуюся простоту, составить свое резюме в том виде, как этого требует кадровый рынок, дело довольно хлопотное и трудоемкое. При написании своей биографии, особенно если вы пишете ее впервые или, что почти одно и тоже, делали это давно, у вас возникнет множество маленьких вопросов и задача "Как же составить резюме" уже не будет казаться риторической. К сожалению, кадровых агентств, которые могли за умеренную плату профессионально помочь вам в этом деле, становится все меньше - сумма оплаты услуг слишком низка, чтобы у серьезных рекрутинговых компаний остался интерес возиться с составлением резюме случайного посетителя. Другое дело - если рекрутеры рассматривают вас как кандидата на вакансию, заявленную компанией-работодателем, заказчиком услуг подбора квалифицированного персонала: в этом случае помощь будет своевременной и значительной. Но чтобы заинтересовать опытного консультанта-хедхантера, тоже нужно хорошее резюме, местами приближающееся к образцу. И составить его придется самостоятельно. Основной ошибкой является дословное копирование записей трудовой книжки. Если вы хотите определить приблизительную рыночную стоимость ваших талантов, отправьте свое резюме нескольким серьезным, средним и крупным кадровым центрам. Обязательно высылайте резюме в профильные агентства по подбору персонала - те, которые специализируются на вашей отрасли. Они лучше разберутся в специфике вашего вопроса. Анализируйте отклики. Это ваша обратная связь. Она позволяет вносить актуальные коррективы в текст резюме с целью, например, "удорожания" вашей кандидатуры, или изменения профиля резюме для большего соответствия интересующим вакансиям - иногда небольшое смещение акцентов позволяет добиться мощных результатов.

Сопроводительное письмо, является необходимым документом, если вы направляете свои данные в серьезную иностранную или крупную российскую компанию с западными традициями. В самом простом варианте оно может содержаться сообщения, если вы отправляете его по электронной почте, а резюме прикрепляете вложенным файлом. Более торжественный вид сопроводительному письму придает отдельный бланк, с реквизитами - кому, куда; текстом и подписью. Контакты лица, представляющего резюме с сопроводительным письмом, должны быть указаны в обоих документах.

*Формат резюме*

Существует несколько основных форматов резюме: хронологический, функциональный и смешанный. В хронологическом резюме опыт работы указан в строго хронологическом порядке (предпочтительнее использовать обратный хронологический порядок). В функциональном резюме больший акцент делается на полученных навыках, а не на перечислении мест работы. Этот формат предпочтительнее использовать, если карьера развивалась не по прямой восходящей линии: например, вы были сначала программистом, потом продавцом-консультантом, потом некоторое время безработным, потом снова программистом, руководителем группы программистов и наконец, руководителем проекта. Если опыт работы в торговле не имеет отношения к вашей предполагаемой новой работе, не следует делать на нём акцент в резюме.

*Структура резюме*

Резюме обычно состоит из нескольких разделов, информация в каждом из которых призвана в кратком виде ознакомить потенциального работодателя со всеми сведениями о кандидате, необходимыми для его приёма на работу. В резюме не следует включать информацию, не имеющую никакого отношения к предполагаемой работе.

\*Резюме должно содержать:

\*контактную информацию кандидата

\*краткое описание должности, на которую он претендует

\*краткое описание основных навыков

\*описание опыта работы по специальности в обратном хронологическом порядке

\*описание образования (дипломы, сертификаты и пр.)

Иногда в резюме также включают информацию о членстве в профессиональных ассоциациях, научных публикациях и авторских патентах. Не следует включать в резюме информацию о желаемом уровне заработной платы. Это лучше указать в сопроводительном письме к резюме (так называемом Cover Letter). Здесь же можно дать любые дополнительные пояснения к резюме. В разных странах структура резюме, или CV может отличаться. В последнее время получили широкое распространение Интернет-резюме, заполняемые по определённому шаблону и размещаемые на специализированных сайтах рекрутинговых агентств. Существуют также профессиональные службы, предлагающие составление «грамотных» резюме. Ещё одним, пока малораспространённым, типом резюме является видео-резюме, которое представляет собой короткий видеоролик, в котором кандидат рассказывает о себе, своих навыках. И, так же как и в случае с Интернет-резюме для них существуют специализированные сайты, на которых можно их разместить и компании, которые занимаются их записью и размещением.