**Самопрезентация - дар или искусство?**

Елена Чистякова

Мы живем в веке быстрых информационных потоков и многомиллионных мегаполисов, скорость нашей жизни все возрастает. И когда мы сталкиваемся с новыми людьми, им приходится быстро составлять о нас свое впечатление, не теряя времени на долгие разговоры и раздумья!

Самореклама перестала быть неким грехом, отрицательным качеством не очень воспитанного человека, они стала необходимостью, единственной возможностью обратить на себя внимание, представить себя и свои достоинства.

Такую саморекламу бизнес-психологи называют самопрезентацией. Что в нее входит? Прежде всего – это то, как Вы выглядите. Затем, как и что Вы говорите, в том числе о себе. И, наконец, материалы, описывающие Вас и Ваше дело. Например, Ваше резюме, Ваши программы, проекты, предложения, опыт.

Ничего не напоминает? Точно. Это действительно похоже на рекламу товаров и услуг, в изобилии встречающуюся нам на страницах журналов и газет, на экранах телевизоров, на улицах и в метро. Качественную, действительно привлекательную рекламу делают умные талантливые специалисты, хорошо знающие и чувствующие свое дело.

А как быть нам? Ведь не все владеют этим даром - яркой, эффектной самопрезентацией. Кто-то опустит руки, а кто-то пойдет учиться. Сегодня тренинговые компании обещают каждого научить этому искусству.

Как же понять, что такое самопрезентация – дар или искусство?

Думаю, будет правильно попросить помощи у специалистов. И раз нам становится нужна яркая упаковка, продуманные слоганы и девизы, само искусство продавать – обратимся к тем, кто умеет это делать профессионально.

Менеджеры по продажам говорят о 6-ступенчатой системе продаж. То есть, существуют 6 определенных этапов, последовательно проходя которые, Вы можете успешно предложить продукт, получить согласие его приобрести и заключить сделку.

Только в нашем случае продуктом будут Ваши ресурсы – личные качества, знания, навыки, опыт.

Не так важно кому Вы себя представляете. Хотите начать новое романтическое знакомство, найти хорошую работу, заключить контракт, выиграть на выборах – в любом случае, правильное и последовательное выполнение всех этапов обеспечит Ваш успех.

1 этап. Продажа продукта самому себе

Главное правило любой продажи – никогда не продавай то, что не нравится самому. Причем, нравиться – не значит хочу купить. Очень часто потребности продавцов не совпадают с потребностями покупателей. Важно, чтобы Вы знали, какие качества продукта делают его лучшим на рынке. Высокое качество, гарантия, низкая цена, интересные возможности – вот самые популярные отличия для обычных товаров – галстуков, сотовых телефонов, мебели, автомобилей.

Вы скажете – я не автомобиль. Но те же правила действуют и для Ваших ресурсов. Ваша профессиональная и эмоциональная компетентность, личные качества и свойства характера, гибкость и обучаемость, опыт и интеллект, внешние данные. Выберите, какие Ваши качества будут самыми выигрышными. Подчеркните их. Понравьтесь самому себе. Будьте уверены в том, что Вы наилучшая кандидатура, обладаете самыми нужными навыками, устремлениями и опытом. Не хватает опыта – значит, Вы готовы к новаторству, у Вас не замылен глаз. Невысокая квалификация – зато Вы не просите заоблачных гонораров, готовы учиться и набираться опыта на конкретных ситуациях. Помните, все Ваши достоинства – Ваши актуальные ресурсы, а недостатки – нереализованные ресурсы.

Лучше всего такой настрой дается людям с демонстративным типом личности, артистичным, любящим привлекать к себе внимание. Они с удовольствием рассказывают об удавшихся проектах, о своем статусе, амбициозных планах. Они любят ругать и преуменьшать заслуги других, ярко и неадекватно реагируя на критику в свой адрес.

Самый серьезный враг на первом этапе - это стеснение. Помните, смущаясь, Вы не становитесь лучше, напротив, все свойства Вашей личности, характера обретают отрицательный знак, становятся Вашими недостатками. Люди вдумчивые, спокойные становятся молчунами, общительные – чересчур разговорчивыми, лидеры – агрессивными, мягкие, романтичные – зажатыми.

Мало демонстрировать уверенность в себе, необходимо чувствовать себя уверенным. Только тогда все Ваши качества раскроются в полной мере.

Как преодолеть стеснение, как добавить уверенности в себе? Способов – множество. Каждый может выбрать подходящий именно ему. Это – актерские тренинги освобождения от зажимов, двигательные техники, дыхательные упражнения, методики аналитического разбора ситуации, аутотренинг и многое другое.

2 этап. Построение доверия

ХАРИЗМА (греч. charisma – милость, божественный дар), исключительная одаренность; харизматический лидер – человек, наделенный в глазах окружающих авторитетом, основанным исключительно на качествах его личности (например: мудрости, героизме, святости). Из универсального энциклопедического словаря.

Доверие – главное в человеческих взаимоотношениях. Не вызываете доверия? Понравившаяся девушка откажет в свидании, деловые партнеры не решатся продлить контракт, избиратели поддержат на выборах другого кандидата.

Что же нужно, чтобы люди поверили Вам? Специалисты считают, что главное – это Ваша харизма.

Мы все – полотна великого мастера, а наш имидж – лак на поверхности этих полотен. Защищая творение от агрессивных воздействий среды, прозрачный лак помогает окружающим наслаждаться картиной, подчеркивая глубину и изысканность оттенков. Однако, темный, мутный лак только скроет изображение, а попытки подправить, подрисовать уже созданное приведут к тому, что картина станет походить на дешевую мазню.

В каждом из нас есть свой божественный дар, открывая его для других, мы обретаем доверие, которого невозможно достичь никакими другими способами. Достаточно осознавать свою искру, свою сильную сторону и Вас начинает освещать внутренний свет, который привлекает к себе лучше хвалебных песен и дифирамбов. В этом случае Ваш внешний вид, рассказы о себе, представленные материалы становятся вторичными, они только подтверждают то впечатление, которое производит на других Ваша харизма.

Те люди, которым посчастливилось найти и раскрыть в себе свой талант, обычно обладают яркой харизмой. Андрей Безруков, Виктор Цой, Леонид Парфенов, мадемуазель Шанель, Уинстон Черчилль – каждый из этих очень разных, очень непохожих друг на друга людей раскрыл свой талант, свою харизму в полной мере.

Вы еще не нашли свою изюминку? У Вас все впереди, опытные психологи, консультанты обязательно помогут Вам. А пока – присмотритесь к себе повнимательнее – в минуты высокого напряжения, в кризисной ситуации мы обычно используем самые сильные стороны своей личности. Это и есть Ваш божий дар – Ваша харизма. Не стесняйтесь ее, не зажимайте внутри себя – откройте другим и Вы увлечете других за собой.

Например, Вы вдумчивый спокойный человек и в сложные моменты уходите в себя, погружаетесь в размышления и анализ. Отлично. Не пытайтесь привлечь других разговорчивостью и яркостью, будьте самим собой. Помните, что окружающим гораздо интереснее говорить, чем слушать. Вы очень ценный для них собеседник – задавайте вопросы, внимательно слушайте, отнеситесь с пониманием к их проблемам. Поверьте, это привлечет к Вам больше внимания и вызовет большее доверие, чем пустая болтливость.

Напротив, если Вы генератор идей, Вам трудно усидеть в неподвижности и в молчании, не нужно пытаться усмирить свой необузданный темперамент. Вы будете выглядеть, в лучшем случае, неестественно. Будьте самим собой, и Вы понравитесь своей неординарностью больше, чем умением сдерживать себя в любой ситуации.

3 этап. Выяснение предпочтений

Без аудитории нет презентации, как без клиента не может быть продажи. Хотите стать нужным, заинтересовать своей персоной? Определитесь с Вашей аудиторией. Кто она? Любимая девушка, представители компании-клиента, приглашенные на конференцию специалисты, электорат или родители жениха на смотринах? Для каждой самопрезентации существует своя аудитория. Однако, в любом случае, необходимо выяснить – что вообще интересно Вашей аудитории, какие у нее предпочтения, какие кумиры, что ей не хватает для полного счастья.

У имиджмейкеров есть основное правило:

Узнайте, как выглядит, как одевается ваша целевая группа. Оценивая облик в целом, обратите внимание на акценты - аксессуары, средства связи, технику, автомобиль. Помните, Вы всегда должны выглядеть чуть лучше основной массы аудитории.

Предположим, приходите Вы устраиваться на фирму. Если Вы будете выглядеть хуже сотрудников, Вас просто побояться включить в свой социум, Вы будете производить впечатление человека из другого слоя общества, неудачника.

Если же, Вы будете выглядеть намного лучше большинства, у работодателей возникнут сомнения – честны ли Вы, не прикидываетесь ли кем-то другим, или зачем тогда Вам эта должность, ведь Вы не сможете себя содержать, а если у Вас временные трудности, не уволитесь ли Вы в первом же подходящем случае. Скорее всего, Вам откажут в обоих вариантах.

Однако, если Вы придете на собеседование одеты чуть лучше сотрудников - двери будут для Вас открыты. Ваш внешний вид будет говорить о том, что Вы успешный человек, который знает что хочет, и его притязания соответствуют искомой должности.

Например, Вы приходите в солидную фирму и требуете зарплату в полторы тысячи долларов. В этом случае на Вас никак не может быть надет синтетический пиджак и заляпанные грязью старые башмаки. Человек с таким окладом может себе позволить одежду из натурального волокна, новые кожаные туфли и машину, в которой подъедет до офиса.

С другой стороны, если на Вас будет надет ультрамодный пиджак от Кензо, ярко-красные носки, и у ворот Вас будет ждать такая же красная Феррари, Ваш неуспех очевиден.

Лучше всего, если Вы подъедете на скромной, но ухоженной машине, будете одеты в костюм и рубашку из натуральных материалов, с Вами будут качественные добротные аксессуары – кожаные ремень, портфель и обувь, шелковый галстук, часы хорошей марки, современный телефон.

Если Ваша аудитория заинтересована в здоровом образе жизни, закажите зеленый чай или воду с лимоном, забудьте о сигарете. Технаря Вы подкупите модными новинками средств связи и компьютерной техники. Людей творческих обаяет неординарность Вашего облика, наличие эксклюзивных дизайнерских аксессуаров. Тем, кто делает деньги, будет важен Ваш статус, стоимость Вашего костюма, часов, портфеля и обуви.

Не начинайте сразу рассказывать о себе, о своих качествах, умениях, опыте. Постарайтесь подробней узнать о том, в чем именно заинтересован Ваш собеседник, какие именно качества привлекают его больше всего, что он ждет от Вас, какие цели преследует. Не бойтесь задавать много вопросов.

И только после тщательного выяснения предпочтений Вашей аудитории переходите к следующему этапу.

4 этап. Предложение

Вы достаточно уверены в себе. Вызываете доверие у аудитории. Хорошо осознаете ее проблемы, цели, потребности. Что ж, настало время заявить о себе.

Главное на этом этапе презентации – ориентация на общее дело. Преподнесите себя как персону, способную решить проблему, реализовать потребность собеседника, помощника в достижении цели. Говорите не о своих качествах, а о пользе, какую они принесут в общем деле. Не о том, сколько лет Вы проработали на прошлом месте, а сколько успешных проектов завершили. Покажите выгоду Вашей совместной деятельности. Говорите о сотрудничестве как о свершившемся факте, убеждайте.

Если Вы человек напористый, умеющий убеждать, заражать своей идеей – Вы с блеском реализуете этот этап. Вспомните Спартака, Жанну Д’Арк, Александра Суворова.

Они вселяли в людей уверенность в своей победе и вместе с ними побеждали превосходящие силы противника.

Если увлекать за собой – не Ваша стихия – тщательно подготовьтесь. Используйте все возможные аргументы, логику, наглядную демонстрацию, собственный опыт, мнения экспертов и третьих лиц, статистику и факты.

5 этап. Работа с возражениями

Хорошо, если аудитории очевидны Ваши аргументы, ясен ход Ваших мыслей. Гораздо чаще бывает ситуация, когда собеседники не совсем понимают или принимают Вашу точку зрения. Появляются первые вопросы, сомнения, возражения. Опытные продавцы говорят, что именно здесь начинаются «настоящие» продажи.

Только совершенный оптимист, уверенный в себе, в своем предложении, в совместном светлом будущем вообще, сможет с легкостью преодолеть этот этап, просто заразив своим оптимизмом окружающих.

Ходжа Насреддин, Василий Теркин, бравый солдат Швейк, герои Эдди Мерфи, – все они неисправимые оптимисты.

Если же Вы внутренне поддерживаете аудиторию в ее скептицизме – пользуйтесь приемами снятия сомнений. Основной формулой успеха в борьбе с возражениями – не бороться с ними. Примите точку зрения клиента и решайте задачу вместе.

Например, родители на смотринах сомневаются в том, что Вы, будущий муж, сможете содержать семью. Не нужно говорить, что сейчас все родители помогают своим детям. Лучше опишите Ваши подробные планы получения надежной профессии, поиска работы, карьерного роста. Пусть ее родители убедятся, что Вы реально смотрите на вещи, ответственно подходите к любому вопросу, не любите принимать скоропалительных решений.

6 этап. Порождение обязательств

Продажи можно считать завершенными, только если преодолен этот последний этап. Договоры подписаны, счет оплачен, контракты заключены.

К сожалению, при самопрезентации мы часто забываем об этом, последнем этапе. Но, не закрепив результат, мы можем потерять его. Конечно, при личном общении никто не выписывает чеки, не передает деньги. Однако, эффективно проведя все предыдущие этапы, Вы вправе рассчитывать на определенные дивиденды. Обсудить этапы дальнейшего сотрудничества, назначить новую встречу, поблагодарить в кредит за участие в Вашей судьбе – необходимые условия для успешного завершения самопрезентации.

Например, в конце удачной встречи договоритесь о Ваших дальнейших совместных действиях – новой встрече, обмене электронной информацией. Если собеседник просит время на обдумывание – уточните срок, когда он будет готов ответить. Это позволит Вам не маяться в неизвестности, а перезвонить в конце этого срока и продолжить общение.

Итоги

Мы шаг за шагом прошли все этапы продажи, продвижения самого себя - самопрезентации. Каков итог? Если все стадии были достаточно эффективны – Вы достигли успеха. На Вас обратили внимание, завязали романтическое знакомство, наладили с Вами сотрудничество, заключили с Вами контракт, взяли на работу, проголосовали на выборах.

Так что же такое самопрезентация – дар или искусство. Наверное, и то, и другое. Каждый из Вас блистательно справился с любимым, близким ему, этапом продажи. Однако, решить задачу в целом, пройти все ступени к успеху Вам помогли приобретенные знания и умения.