**7 золотых правил самопрезентации**

Первым делом нужно правильно эмоционально настроиться: поверить в свои силы и успех и «включить» уверенность в себе.

Несколько основных критериев:

* Категорически нельзя опаздывать на встречу
* Поставить телефон на беззвучный режим
* Проявлять доброжелательность
* Поддерживать и грамотно вести диалог
* Проявлять сдержанность
* Ни в коем случае нельзя кричать или быть излишне эмоциональным
* Рассказывать о себе кратко и по делу

**Правило первое – первые 7 секунд**

Соблюдение этого правила поможет вам сформировать о себе правильное первое впечатление. Помните, что человек (аудитория) начнет вас оценивать, как только вы окажетесь в поле его (ее) зрения. Чтобы показать себя достойно, нужно контролировать осанку и не сутулиться, держать голову прямо, а плечи – расправленными. Взгляд и голос должны быть уверенными, а рукопожатие – крепким.

**Правило второе – первые 30 секунд**

Во-первых, на вас должна быть одежда, соответствующая принятому дресс-коду и ситуации. Для любого человека (студента, предпринимателя, бизнес-тренера и т.д.) оптимальным вариантом станет деловой стиль: туфли, брюки (деловая юбка), рубашка (галстук – не обязателен), пиджак. Не стоит надевать на себя лишние аксессуары – вполне хватит часов, обручального кольца и/или сережек.

Во-вторых, ваша одежда должна быть наглаженной и чистой, туфли – начищенными, дыхание – свежим. Не возбраняется пользоваться хорошим парфюмом. И, в-третьих, начав говорить, следите за тембром своего голоса: важно, чтобы вы не хрипели, не кряхтели, не «писклявили» и т.д

**Правило третье – грамотный рассказ о себе**

Можно оперировать цифрами, датами, процентами и указывать на достигнутые в прошлом результаты и личные достижения. Полезно употреблять совершенные глаголы, такие как «улучшил», «добился», «разработал», «внедрил» и т.д., т.к. они помогут подчеркнуть законченность ваших действий и полученный результат. А для возбуждения интереса к вашим словам уместно рассказать одну-две истории из профессиональной и/или личной жизни.

В заключение вашего повествования у собеседника должно сформироваться о вас представление, как о человеке, с которым стоит иметь дело, который добивается целей, не боится работы; как о человеке, полезном для сотрудничества и даже незаменимом.

**Правило четвертое – невербальные средства общения**

Самопрезентация – это не только словесное, но и невербальное общение. Это значит, что при общении с человеком вам нужно контролировать свои жесты, мимику, позы, другим словами – язык тела. Не нужно скрещивать руки или ноги, чересчур активно жестикулировать, постоянно ерзать на стуле, перебирать ручку в руках или грызть губы. Подобные вещи считаются признаком закрытости, нервозности, неумения контролировать себя, неуверенности и неготовности к ведению диалога.

Напротив, прямая осанка, уверенный взгляд, направленный в глаза собеседнику, спокойное поведение, умеренное кивание головой и уместная улыбка скажут о вас совсем иначе.

**Правило пятое – установление контакта**

Для успешной самопрезентации важно не только внимательно слушать собеседника, умело преподносить себя и отвечать на вопросы, но и самому проявлять интерес к своему визави. Грамотное общение – это диалог, а это значит, что нельзя зацикливаться на себе. Поэтому нужно задавать вопросы на интересующую тему: например, о компании (если устраиваетесь на работу), учебном заведении (если хотите стать студентом крутого университета), перспективах (если речь о партнерстве) и т.д.

Вопросы, задаваемые вами, помогут создать положительную атмосферу и оптимальный уровень первичного доверия и узнать новую информацию. Многие люди боятся спрашивать о чем-то других, особенно, если они выше по статусу, пользуются большим авторитетом и занимают серьезные посты. Но это неправильно, ведь вы, можно сказать, продаете свои умения и навыки, свой опыт, а значит, и цена должна быть соответствующей.

**Правило шестое – ответы на вопросы**

Вероятнее всего, презентуя себя, вы столкнетесь с вопросами, и это не должно стать для вас неожиданностью. Чтобы грамотно отвечать, когда вас о чем-то спрашивают, вы в первую очередь должны быть специалистом в той области, о которой идет речь, и разбираться в деталях. Следует избегать голословности, необоснованных суждений и скоропостижных выводов. Хорошие ответы – это ответы четкие и по делу, без лишних подробностей и пространных рассуждений. Если что-то захотят уточнить, вы не останетесь в неведении.

**Правило седьмое – завершение презентации**

Завершение самопрезентации – это своеобразное заключение сделки. Когда вы презентуете товар или услугу, вы завершаете сделку, подводя клиента к принятию решения о покупке. Точно так же и здесь – вы мотивируете человека иметь с вами дело. Спросите, какие перспективы могут вас ждать, когда ждать звонка, планируется ли новая встреча.

Скажите еще раз несколько слов о том, зачем и почему с вами стоит сотрудничать, какие выгоды собеседник получит, если согласится на это. И, конечно же, не забывайте благодарить людей за уделенное вам внимание, а если общение доставило вам удовольствие, не стесняйтесь это демонстрировать доброжелательной улыбкой и парой приятных слов на прощание.