

Текст статьи

Дмитриева Юлия Александровна Кандидат экономических наук, доцент, Государственный университет управления, г. Москва email: yulyadmitrieva@mail.ru Самопрезентация выпускника вуза при трудоустройстве В статье рассматривается необходимость формирования компетенции самопрезентации выпускника во время обучения в вузе, содержание самопрезентации, виды и основные этапы подготовки. С целью формирования у выпускников навыков эффективной коммуникации с работодателем приводятся примеры оформления и составления самопрезентации, а также ряд рекомендаций для повышения конкурентных преимуществ на рынке труда. Ключевые слова: выпускник вуза, трудоустройство, самопрезентация, компетенция, конкурентоспособность.

Конъюнктура рынка труда в настоящее время в России такова, что предложение рабочей силы превышает спрос. В таких условиях выпускникам вузов, выходя на рынок труда, достаточно сложно выдержать конкуренцию и претендовать на качественные рабочие места по сравнению с другими категориями работников. Учитывая данную ситуацию работодатели могут позволить себе выбирать не просто лучших и талантливых выпускников, а лучших из лучших, с хорошими личностными, деловыми и профессиональными качествами, с высоким эмоциональным интеллектом и знанием иностранных языков. В процессе отбора кандидатов, как правило, на этапе прохождения собеседования решающее значение для представления кандидата заказчику играет наличие компетенции «правильно подать себя» работодателю или другими словами, компетенция самопрезентации. На формирование данной компетенции, порой уходят годы, и как показывает практика рекрутмента, многие кандидаты с весьма солидным опытом не владеют ей в совершенстве, а ведь это одно из необходимых и весомых конкурентных преимуществ качественного трудоустройства. Особенно остро вопросы эффективной самопрезентации стоят для молодых специалистов выпускников вузов. Формирование данной компетенции всецело находится в зоне ответственности самих молодых специалистов, поскольку целенаправленное ее развитие не предусмотрено учебными планами, так же, как и вопросы выстраивания эффективных коммуникаций с работодателем. Как показывают результаты проведенного нами исследования [1], 47% работодателей вынуждены отказывать в трудоустройстве согласно профилю полученной специальности каждому второму выпускнику вуза, в том числе и по причине «неумения представить себя на собеседовании» (см. рис. 1).

Рис. 1. Причины отказа в трудоустройстве выпускникам вуза по профилю полученной специальности

Актуальность сформированности компетенции самопрезентации, как элемента саморекламы, необходимого в наше время для успешного трудоустройства, подтверждают и данные статистики кадровых агентств. К сожалению, они показывают, что около 70% обратившихся молодых специалистов нуждаются в квалифицированной помощи по развитию компетенции самопрезентации [2]. Примечательно, что сами молодые специалисты явно недооценивают важность этой компетенции при взаимодействии с работодателем и существенно завышают уровень ее фактического развития. Для иллюстрации приведем данные проведенного нами исследования [1] (см. рис. 2).

Рис. 2. Владение инструментами самопрезентации (по оценкам выпускников вузов)

Так что же такое самопрезентация, из чего она складывается, как формируется, и почему такие разные оценки демонстрируют HR-специалисты и выпускники вузов? Ответам на эти вопросы и будет далее посвящена статья. Для начала рассмотрим сущность понятия «самопрезентация».

«Own presentation» или «selfpresentation» самопрезентация, самоподача, самопредъявление. Все эти слова означают, что оратор предьявляет себя аудитории. Самопрезентация в публичном выступлении это умение направить восприятие аудитории по определенному пути, выгодному оратору. Самопрезентация

это управление впечатлением, которое оратор производит на аудиторию с целью влияния на нее, вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций [3]. Самопрезентацией называют процесс позиционирования своей личности перед группой людей или одним человеком

[4]. В бизнес-практике самопрезентацию как метод отбора кандидатов на вакантную должность стали применять крупные американские компании в 70х годах прошлого века. Однако и по сей день данная практика не теряет своей актуальности. В процессе сампрезентации можно выделить пять этапов: самопредставление, вступление в контакт, переход к деловой беседе, собственно деловой разговор и выход из контакта [4]. Самопредставление – это своеобразное вступление к основному разговору, во время которого кандидат должен представиться, полностью назвав свое имя, и сказать о цели визита. Вступление в контакт

очень важный этап, в процессе которого собеседники привыкают к внешности, тембру голоса, темпу речи, жестике, к лицу друг друга. Не стоит концентрировать внимание на волнении – это вполне естественное состояние в данной ситуации. К тому же не только работодатель оценивает кандидата, но и кандидат оценивает работодателя, и ему по тем или иным причинам тоже может не подойти работа или предлагаемые условия. На данном этапе оптимально обменяться несколькими ни к чему не обязывающими фразами и перейти к следующему этапу. Переход к деловой беседе

этап, предполагающий достаточно четкую демонстрацию кандидатом осведомленности о деятельности компании, куда он пришел на собеседование. Здесь поможет предварительная «домашняя подготовка», состоящая из систематизации доступной информации об истории основания компании, ее положения на рынке, целях, миссии и т.п. Данный этап для двух третей кандидатов из числа молодых специалистов оказывается провальным, поскольку они рассчитывают на подробный рассказ о компании рекрутером. В таких случаях, как правило, рекрутер идентифицирует кандидата как «не подготовленного к собеседованию» и как «с несформированной мотивацией работы в компании». Деловой разговор – основная часть самопрезентации, тоже требующая предварительной подготовки. Он представляет собой небольшой рассказ кандидата о себе, в котором должны быть отмечены такие моменты, как образование, опыт работы, профессиональные знания и умения, а также наиболее ценные личные качества. Так же здесь необходимо сказать, почему выбрана работа в той или иной сфере деятельности, чем привлекает деятельность именно в этой компании. Казалось бы, вполне конкретный и очевидный вопрос: «Расскажите немного о себе» ставит кандидатов в ступор. А ведь это стержневой момент самопрезентации, от которого зависит в большинстве случаев успех прохождения собеседования. К сожалению, он с постоянной стабильностью недооценивается выпускниками вузов, упускается возможность в полной мере раскрыть свои конкурентные преимущества. Выход из контакта предполагает процедуру прощания кандидата и работодателя. Каким бы ни был итог встречи, нужно доброжелательно и искренне попрощаться, выразив надежду на сотрудничество. Это тоже очень важно, т.к. запоминается больше всего то, что произошло в последнюю очередь. По мнению ряда психологов, многие кандидаты, вынужденные «делать сами себе рекламу» во время

собеседования испытывают дискомфорт, от чего их речь звучит неуверенно, а чувство скромности не позволяет в полной мере раскрыть свои сильные стороны. Данные факты еще раз возвращают нас к актуальности формирования и развития данной компетенции наравне с другими, имеющими важное значение при трудоустройстве. Ситуация, сложившаяся на рынке труда, диктует свои правила и владение инструментами самопрезентации является не просто конкурентным преимуществом, а одним из необходимых условий для одержания победы в конкурентной борьбе за качественное рабочее место. Таким образом, рассмотрев этапы самопрезентации, можно констатировать, что успех прохождения собеседования во многом зависит от качественной домашней подготовки. Условно эту подготовку можно подразделить на два вида: внешнюю и внутреннюю. Под внешней стороной подразумевается обдумывание внешнего вида для прохождения собеседования, а также элементы невербальной коммуникации (позы и жесты кандидата на собеседовании). Что касается внешнего вида, то, как правило, рекрутеры здесь единодушны и советуют придерживаться следующих рекомендаций: одежда должна быть строгой, макияж и прическа – неброскими. Не рекомендуется также активно пользоваться парфюмом. Особое внимание должно быть обращено на речь: она должна быть правильной, внятной, размеренной. Элементы невербальной коммуникации несут как положительный заряд, так и отрицательный. К отрицательным элементам невербальной коммуникации рекрутеры относят следующие:

все действия, при которых собеседник прикрывает рот рукой и касается лица, поскольку, по мнению специалистов, это означает, что он обманывает;

пересечение зоны личного пространства собеседника и любые прикосновения, включая инициируемое соискателем рукопожатие;

спрятанные или закрытые ладони часто свидетельствуют о разочарованности собеседника, которое он пытается скрыть;

сцепленные пальцы рук выражают негативное отношение к происходящему;

напряженная, скованная поза, перекрещивание рук и ног – признак закрытости, враждебности. Среди положительных элементов невербальной коммуникации рекрутеры выделяют следующие:

открытые ладони означают дружелюбный настрой; соблюдение дистанции, предложенной собеседником, создаст для него ощущение комфорта, а значит, в целом он воспримет вас положительно; отсутствие жестов, демонстрирующих скуку, таких как подпирание щеки рукой, когда человек излагает вам свою точку зрения;

расслабленная, свободная поза, не создающая барьеров между вами и рекрутером, покажет, что вы принимаете все сказанное, открыты для диалога;

«отзеркаливание» позы собеседника свидетельствует о согласии с ним; и, конечно, самый главный «сигнал», о котором мы знаем с детства, но слишком часто забываем, – это приветливая улыбка. Не стоит входить на интервью, как в клетку со львом, чем бы ни закончилась ваша встреча. Пусть она запомнится как приятная беседа интересных людей, а не как пикировка врагов [2]. Поскольку наиболее трудоемкой частью самопрезентации, требующей детальной проработки в домашних условиях, является внутренняя сторона составления «рассказа о себе и о своих достижениях» остановимся на ней подробно, раскроем ряд секретов. Родислав Гандапас выделяет шесть шагов при подготовке самопрезентации (названия этапов сохранены в авторской трактовке) [5]. 0-й шаг «Римские каникулы», предполагает изменение отношения к подготовке самопрезентации. Данный шаг связан с формированием позитивного психологического настроения на подготовку, т.е. на имение вектора мотивации от избежание неудач на достижение успеха. Это очень важный момент, от которого зависит успех всей работы по подготовке презентации, поскольку это такое занятие, которое не доставляет большинству кандидатов удовольствия, и как правило, оттягивает время, оставляя подготовку рассказа о себе на самый последний момент. Что очень характеризует выпускников вузов, за время обучения выработавших привычку «откладывать все на потом». 1-й шаг – «Вопросы жизни и смерти», предполагает подготовку ответов на три основополагающих вопроса: 1) «Кто меня будет слушать?» (основная целевая аудитория – HR-менеджер компании, потенциальный линейный руководитель, руководитель структурного подразделения компании). Этот момент можно уточнить при телефонном интервью и затем собрать необходимую информацию в открытых источниках. 2) «Что мне от них нужно?» или «Что я хочу, чтобы они сделали?» это по сути является целью презентации. На этом этапе необходимо учесть один важный момент цель самопрезентации, как правило, реализуется после ее окончания (например, пригласят на следующий этап отбора или сделают предложение по работе). 3) «Что я должен сделать?» Отвечая на этот вопрос выпускнику вуза целесообразно подумать какие факты и аргументы могут убедить и заинтересовать работодателя, какие слова и выражения можно использовать, а каких лучше избежать. Логика ответов на приведенные вопросы такова, что ответ на каждый последующий вопрос возможен только при условии ответа на предыдущий. При подготовке к собеседованию в конкретной компании выпускнику следует сосредоточиться на том, что он может сделать полезного для работодателя, к которому обращается; попробовать выяснить, какие проблемы он испытывает или чего ждет от человека на вашей позиции. Поняв это можно заранее сформулировав каким образом решить интересующие его задачи. 2-й шаг структура самопрезентации, состоящая из введения, основной части и заключения. На данном этапе можно использовать следующий шаблон ментальную карту (см рис. 3).

Рис. 3. Ментальная карта для построения структуры самопрезентации. Очень важно раскрыть свои достижения вне зависимости от того, обладает выпускник вуза опытом работы или нет. В последнем случае очень подойдут примеры из личной жизни или учебы: можно рассказать о студенческих конференциях, об успешных учебных и общественных проектах, научных публикациях или полученных наградах. Стоит упомянуть и о самостоятельных проектах, работа над которыми была не связана с учебой, а также о значимых с практической точки зрения курсовых и дипломных проектах. При ответе на вопрос о своих достижениях важно донести до рекрутера что именно для кандидата является достижением, поскольку представления об успехе в разных специальностях и у разных людей различаются. Важно не стесняться и объяснить, в чем состоят их личные достижения: ведь качественная ежедневная работа безо всяких перебоев тоже важное достижение. Это действительно важно, поскольку очень часто на поверхности пример о достижениях может показаться слишком простым и непоказательным, но в контексте происшедших событий, роль данного «достижения» для компании или отдела может существенно вырасти. Сложности, с которыми столкнулся кандидат и как их преодолел, новые идеи, которые он предложил, безусловно, помогут правильно оценить его опыт. 3-й шаг – репетиция. По советам экспертов по подготовке презентаций, данный этап должен занимать не менее 50 % всего времени, отведенного на подготовку. Как показывает практика, до 90% соискателей среди выпускников вузов пренебрегают этим этапом. Чтобы отточить свою самопрезентацию, нужно выступать перед друзьями или перед зеркалом, записывать свои речи на диктофон или видеорекамеру, прослушивать и отмечать ошибки. Повторять речь вслух нужно до тех пор, пока выпускник с ней не сроднится,

но не менее пяти раз.

4й шаг фиксация. На данном этапе важно тезисно зафиксировать основные мысли выступления. 5й шаг –коррекция. Важный этап, чтобы понять: 1) сколько времени занимает самопрезентация (оптимальное время 35 минут), 2) какие места затянуты, а где не хватает информации. Важно учесть один нюанс: необходимо корректировать речь под конкретную ситуацию. Т.е. не следует

ходить по всем интервью с одним и тем же рассказом. Собрав информацию о компании и выделив детали, которые бы отвечали конкретным потребностям работодателя, следует скорректировать речь для каждого отдельного собеседования. 6й шаг «Заслуженный отдых» состоит в том, что за сутки до выступления необходимо отдохнуть и прекратить все репетиции, чтобы на встрече с работодателем выглядеть свежим, жизнерадостным энергичным, общаться легко и непринужденно. Рассмотрим основные этапы подготовки самопрезентации, остановимся детально на ее содержании, учитывая два возможных канала коммуникации дистанционно для письменного варианта, например, для отправки по электронной почте, и при личном контакте с рекрутером устный вариант. Содержание самопрезентации (для письменного варианта) 1. Ф.И.О., факультет, специальность, курс 2. Достижения (указывать в том случае, если могут представлять интерес для работодателя) 3. Участие в олимпиадах, конкурсах, соревнованиях (указывать только те мероприятия или работы, которые имеют отношение к учебе) 4. Практика, опыт работы (указать вид практики и место прохождения; указать место работы и должность) 5. Участие в общественной работе (общественная деятельность внутри университета, не считая учебы) 6. Дополнительное образование (курсы) 7. Владение иностранными языками (указать язык и уровень владения) 8. Владение компьютером (перечислить компьютерные программы, которыми владеете) 9. Увлечения, хобби 10. Планы продолжить образование (указать какое образование вы планируете получить после выпуска) 11. Планы трудоустройства (можно указать вид и сферу деятельности, в которой Вам хотелось бы работать, или наименование позиций, которые Вас интересуют у работодателей) 12. Жизненное кредо (девиз, которому Вы всегда следуете)

Для рассылки самопрезентации по электронной почте или для формирования портфолио целесообразно подготовить самопрезентацию в программе PowerPoint. Структура слайдов представлена на рис 4.

Содержание самопрезентации (для устного варианта) 1. Представьтесь и расскажите о себе. 2. Расскажите о Ваших достижениях и об участии в конференциях (олимпиадах) и т.д. Обязательно подчеркните результативность, но только в том случае, если заняли достойное место. Если нет, то скажите, какую пользу это мероприятие принесло лично вам. 3. Подробнее расскажите о прохождении практики и опыте работы. Какие обязанности вы выполняли и чему научились? Свой рассказ можно дополнить персональными компетенциями. 4. Расскажите об общественной работе в университете и о том, какую пользу она Вам приносит. 5. Расскажите о своем дополнительном образовании и о том, какую квалификацию Вам присвоили по окончании, или какой сертификат вы получили. 6. Расскажите о своих навыках владения иностранными языками и компьютерными программами. Свой рассказ можно дополнить профессиональными компетенциями. 7. Вкратце перечислите свои увлечения и хобби, чтобы показать, что Вы разносторонний человек и уделяете время своим интересам. 8. В рассказе о планах продолжить образование укажите, с какой целью Вы планируете его продолжать, возможно, указать связь с уже полученной специальностью или же с будущей работой (деятельностью). 9. В рассказе о планах будущего трудоустройства можете высказать пожелания к будущей работе, а также рассказать какой вклад в развитие предприятия Вы могли бы внести, зарекомендовав себя как высококлассный специалист своей профессиональной области. 10. Закончите свое выступление ярким девизом, который охарактеризовал бы Ваш жизненный принцип.

Рис. 4. Структура слайдов самопрезентации

Ниже представлены два варианта самопрезентации, подготовленные студентами Государственного университета управления, для прохождения собеседования. «Здравствуйте! Меня зовут Андреев Игорь Сергеевич, мне 22 года. В настоящее время учусь на заочном отделении Московского Строительного Университета на инженера ПГС, а так же параллельно обучаюсь по специальности управление персоналом в Университете Управления на вечернем отделении. В обоих вузах учусь на 5 курсе и до окончания их мне осталось проучиться год. Вместе с тем, у меня хватает времени работать на полную ставку в одном из ведущих московских строительных организаций на инженера ПТО. В последнее время много времени нахожусь в командировках, встречаюсь с архитекторами, участвую в совещаниях у заказчика и генподрядчика, согласовываю сметы и т. д. Обязанности мои возросли, а так же ответственность, но это меня не пугает. В связи с короткими сроками, поставленными перед нами, на сдачу объекта, приходится, зачастую, для ускорения этого процесса выполнять работы других отделов. Эти факторы привели к тому, что инженеры нашего отдела самостоятельно могут выполнять практически все этапы производственных операций нашей организации. Конечно же, быстрая адаптация и быстрое принятие объективных решений к сложившимся ситуациям – это результаты навыков, полученных как в строительном университете, так и в университете управления. Как и любого человека у меня есть мечта, наверно правильней будет сказать цель, основать строительную организацию. Медленными, но, как мне кажется, верными и правильными шагами я продвигаюсь к ней. Поэтому любую работу, которую выполняю я – я это делаю с любовью и пониманием всего технологического процесса. Поэтому мне интересна вакансия, которую вы предлагаете, и, я думаю, что у меня есть все навыки и опыт работы, чтобы должным образом выполнять поставленные передо мною задачи». «Меня зовут Фадеева Виктория Владимировна. Я выпускница одного из ведущих вузов в сфере управления специальности «Управление персоналом». К настоящему моменту во время прохождения практики я успела приобрести опыт работы в субгенподрядной организации ООО «Стройгарант» крупного строительного холдинга «Стройгазконсалтинг». По окончании практики мое стремление наиболее полно реализовать свои возможности только увеличилось. Приобретя важный и полезный опыт в области подбора персонала, я хотела бы и дальше развиваться в этом направлении. Я человек ответственный, стрессоустойчивый и легко обучаемый, готова развиваться, открыта ко всему новому. Я бываю излишне требовательна к себе и к окружающим, в свою работу вкладываю полностью, прилагая все усилия. Мой девиз: «Если брать за дело – его нужно делать лучше всех, в противном случае – не стоит начинать». В жизни я активно занимаюсь спортом: добилась немалых результатов в сборной Вуза по черлидингу, где состою до сих пор, также увлекаюсь зимними видами спорта: катаюсь на коньках, сноуборде. Свою профессиональную деятельность я планирую продолжить в крупной отечественной компании в качестве HR менеджера, а затем овладев существенным опытом работы занять позицию HR партнера. Мне было очень приятно реализовать свои компетенции именно в Вашей компании, я очень благодарна за предоставленную возможность пройти у Вас собеседование». Итак, мы рассмотрели виды, основные этапы подготовки и содержание самопрезентации. Учет этих вопросов образовательных программах вузов, в задачи которых входит подготовка конкурентоспособных специалистов, способствовал бы существенному увеличению процента трудоустраиваемости молодых специалистов и позволил бы снизить время поиска работы. Тем не менее, основным заинтересованным субъектом повышения уровня конкурентоспособности на рынке труда остаются сами выпускники и мы

надеемся, что данная статья поможет им укрепить одно из своих конкурентных преимуществ компетенцию самопрезентации.

Ссылки на источники 1. Дмитриева Ю.А. Конкурентоспособный выпускник вуза с позиции работодателя // кадровый менеджмент. –2010. №2. –С. 6775.2.Справочник карьериста 2012 / Ежегодный проект газеты «Ведомости».3. Михайлова Е. В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг. СПб., 2007.4.Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни М., 2000.

5.Радислав Гандапас. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. Олимпбизнес, 2005. Yuliya Dmitrieva PhD, Associate Professor, State University of Management, Moscow Selfpresentation of high school graduates for employment The article discusses the need to build skills in selfpresentation of graduate study at the university, the contents of selfpresentation, species and the main stages of preparation. In order to form the graduates of effective communication skills with the employer are examples of selfdesign and compiling, as well as a series of recommendations to improve the competitive advantage in the labor market. Keywords: university graduate, employment, selfpresentation, competence, competitiveness.