**Искусство самопрезентации: как рассказать о своих достижениях**

*Собеседование — редкий случай, когда не только можно, но и очень нужно похвалить себя и рассказать о своих успехах. Скорее всего, вам даже не придется выбирать удачный момент, когда это сделать — собеседник сам попросит вас назвать свои главные достижения. Однако не все легко справляются с этой задачей. Разбираемся, почему мы так боимся превратить рассказ о достижениях в бахвальство и как этого избежать.*

Когда мы слушаем чью-то вдохновенную речь об успехах, мы помним о двух важных моментах. Первый: есть ли у этого рассказа доказательства? Люди склонны больше доверять утверждениям, которые можно проверить — хотя бы в теории. Второй момент: культура общения предписывает нам быть скромными и настороженно относиться к тем, кто это предписание нарушает. Как только нам кажется, что говорящий чересчур хвастлив или завирается, доверие будет потеряно.

Тем, кто хочет устроиться на работу, просто необходимо предстать в лучшем свете перед работодателем и научиться балансировать между самопрезентацией и бахвальством. Но в первую очередь им приходится преодолевать стеснение и скромность, за которые так хвалили в детстве родители.

### Почему хвалить себя сложно

Хвалить и ценить себя нужно уметь. Если человека не научили этому еще в детстве, то работа только усугубит проблемы. В одних компаниях успехи подчиненных автоматически приписывают руководству, в других не привыкли поощрять хорошие идеи и успешные проекты, в третьих руководители не умеют хвалить сотрудников. Даже если человек работает на себя и ему не нужно вписываться в корпоративные стандарты, приходится постоянно говорить о своих талантах и преимуществах.

Кроме природной скромности на способность внятно рассказать о себе влияют и другие особенности характера. Психологи часто рассказывают о «синдроме самозванца» — явлении, когда человек объясняет свои успехи и достижения не собственным трудом и способностями, а внешними причинами. Такой работник убежден, что на своем месте оказался случайно, что он самозванец, которого в любой момент могут разоблачить. Он постоянно ждет, что коллеги обнаружат его некомпетентность, и думает, что обманывает всех вокруг. Иногда «самозванец» признает результаты своей деятельности, но считает, что они не заслуживают внимания: он обесценивает свои успехи и уверен, что любой бы на его месте справился с такими задачами.

Термин «синдром самозванца» придумали ученые Паолин Кланс и Сьюзан Аймс в конце 70-х. Они заметили эту особенность у некоторых успешных женщин: добившись профессионального признания и заняв положение в обществе, эти женщины считали, что окружающие переоценивают их. Через 20 лет похожий эффект заметили психологи Дэвид Даннинг и Джастин Крюгер из Корнеллского университета США. Они обнаружили, что некомпетентные специалисты склонны преувеличивать свои способности, тогда как компетентные, наоборот, часто принижают свои заслуги. Такое поведение легко объяснить: специалисты с низкой квалификацией часто не замечают собственных ошибок и не могут оценить глубину своей некомпетентности. Но на собеседовании такие специалисты держатся более уверенно, чем те, кто трезво оценивает свои знания и боится себя перехвалить.

Однако рассказать о своих достижениях можно так, что ни работодателю, ни самому кандидату это не покажется бахвальством.

### От проблемы — к решению

Чтобы рассказ выглядел внушительно, понадобятся факты и детали. Лучше всего о вас расскажут цифры: некоторые кандидаты приносят на собеседование папку с распечатками графиков и устраивают настоящую презентацию.

Рассказывать о результатах лучше с точки зрения бизнеса: как то, что вы сделали, повлияло на прибыль, работу компании, достижение целей, которые перед ней стояли. Словом, нужно выразить результат в каком-то измеримом показателе. Обычно это деньги (если благодаря вам компании удалось заработать или сэкономить) или время (если вы, например, усовершенствовали какие-то рабочие процессы так, что они стали занимать существенно меньше времени).

Лучше заранее продумать, что вы можете назвать своими основными успехами. Вы наверняка услышите на собеседовании просьбу: «Назовите ваши главные достижения». Подготовьтесь заранее, чтобы рассказать про что-то самое самое яркое.

Если менеджеру по продажам легко сформулировать свои рекорды (количество сделок, заключенных за определенный срок, их сумма), то доказать, что под вашим руководством, например, в бухгалтерском отделе была успешно налажена работа, гораздо сложнее. В таких случаях рассказ лучше выстроить по четкому плану: от проблемы — к решению.

 По пунктам:

* Какую проблему или задачу необходимо было решить?
* Какие средства были у вас?
* Какой способ решения выбрали, какую идею придумали?
* Какие препятствия были?
* Какой результат получили?

Такой рассказ не покажется пустой саморекламой, и на собеседовании появится повод блеснуть профессиональными знаниями.

Говоря об успехах, не забывайте упомянуть тех, кто вам помогал: вы произведете впечатление человека, который ценит коллег и умеет работать в команде. И, конечно, не стоит преувеличивать свой вклад, если вы работали над проектом коллективно. Мир тесен: потенциальный работодатель может связаться с вашими бывшими коллегами и выяснить, какую часть работы выполняли лично вы, привнесли ли в проект собственные идеи или реализовывали чужие.

### Хвалить, но не нахваливать

Еще несколько советов от психологов — о том, как хвалить себя, но не производить негативное впечатление на собеседника.

1. Люди больше доверяют утверждениям, а не сравнениям. Лучше сказать «я хороший», чем «я лучше других».
2. «Ложная скромность» раздражает людей больше, чем откровенное бахвальство. Поэтому нейтральные ответы работают лучше, чем шуточные. Под шуточными мы имеем в виду утверждения вроде: «Это мое третье собеседование за сегодня, и я уже устал говорить о своих успехах. Но что поделать, если их так много!»
3. Когда хвастливое замечание оказывается к месту, оно не кажется таким уж нескромным. Специалист по организации мероприятий может легко перескочить с вежливого разговора о погоде на рассказ о том, как он спас вечеринку под открытым небом, на которую обрушился ливень: «Точно такой же, как сейчас за окном!». Главное — чтобы работодатель не заметил, что вы слишком быстро сменили тему.

В резюме тоже важно уметь правильно себя похвалить. Если есть профессиональные награды, их легко перечислить и подкрепить ссылками на сертификаты, а в остальных случаях нужно показать свою результативность [на цифрах](https://hh.ru/article/24681?from=article_301543). Формулируя свои сильные качества, лучше избегать [надоевших шаблонов](https://hh.ru/article/301200?from=article_301543).

Тем, кому тяжело сформулировать свои достижения на бумаге, помогут эксперты сервиса [«Готовое резюме»](https://hh.ru/article/expert_resume?from=article_301543?utm_source=hh.ru&utm_medium=referral&utm_campaign=article_301543_iskusstvo-samoprezentacii-kak-rasskazat-o-svoih-dostizheniyah);. Они проведут с вами интервью и по его итогам составят резюме, которое учитывает требования работодателей и выгодно подчеркивает ваши лучшие стороны.

Источник сайт по поиску работы HeadHunter:**:**  <https://spb.hh.ru>