

Индивидуальный стиль подачи себя порой сложно описать, но, увидев человека, который им обладает, все мы ощущаем это. На него устремляются взгляды. С ним завязывают беседы. Если он говорит, окружающие аплодируют или вступают в разговор. Если он задает вопрос, ему отвечают. Если он зовет за собой, за ним идут. Если он уходит, все прекращается.

Люди, умеющие преподнести себя, выглядят уверенными и спокойными, говорят доходчиво и убедительно, мыслят ясно даже в сложной ситуации. Они действуют целенаправленно. Люди, умеющие преподнести себя, размышляют над своими эмоциями, ситуациями, в которые попадают, а затем адаптируются. Они берут на себя ответственность за свои поступки и достигнутые результаты. Это настоящие личности, которые честно демонстрируют свой истинный характер. Их слова и поступки соответствуют их внутреннему убеждению.

Мать Тереза была желанным гостем для правителей всего мира, будто самый важный руководитель, самая нарядная кинозвезда или самый высокооплачиваемый спортсмен. Всего полтора метров ростом, одетая в скромную одежду, не обладающая особым имуществом, мать Тереза владела как минимум одним секретом, недоступным множеству подражателей. И, к сожалению, этот секрет — или его отсутствие — не сразу можно обнаружить. Я говорю о характере.

На протяжении 45 лет мать Тереза, у которой не было почти ничего, кроме честности и особой манеры говорить, давала руководителям компаний почувствовать, что значит быть бедняком, и убеждала их выделить средства на свои проекты: сиротские приюты, хосписы, дома для прокаженных, больницы и бесплатные столовые. К моменту

смерти матери Терезы результаты ее воздействия ощутили люди в 123 странах на шести континентах.

Умение преподнести себя поможет вам назначить свидание, заключить брак или контракт. Оно поможет провести встречу, возглавить движение, революцию или государство. Люди, владеющие этим умением, встречаются во всех слоях общества и на всех уровнях организационной иерархии.

Умение преподнести себя можно использовать как в благородных, так и в эгоистичных целях. Когда политики, спортсмены, кинозвезды или управленцы опускаются до примитива или манипуляций людьми, мы бойкотируем их мероприятия, нелестно отзываемся об их стиле руководства и говорим, что им недостает мастерства.

Что бы вы ни делали и к чему бы ни стремились, умение преподнести себя поможет вам многого достичь.

Я уверена в том, что мать Тереза изучала труды Аристотеля. В далеком четвертом веке тот выделил три основы убедительной коммуникации — одного из важнейших компонентов умения преподнести себя. Основы эти таковы:

- логичность аргументации (способность четко изложить свою точку зрения);
- эмоции (способность вызывать или контролировать эмоции слушателей);
- характер (способность продемонстрировать честность и доброжелательность).

С тех пор не так уж много изменилось. Наличие коммуникационных навыков — а это огромная часть искусства самопрезентации — и сейчас обеспечивает социальный статус и определяет степень влияния. По большому счету

коммуникация является основой лидерства — в политике, в обществе, на работе, в семье. Подумайте, как часто аналитики и представители электората дружно обсуждают способности кандидата выражать свои мысли и взаимодействовать с окружающими либо отсутствие таковых. Сейчас мы ожидаем умения хорошо говорить не только от президентов и знаменитостей, но и от руководителей компаний, системных аналитиков, специалистов по продажам и активных мамаш.

Как я отмечала в предисловии, умение преподнести себя невозможно измерить так, как мы измеряем пульс или давление. Оценка этого умения скорее похожа на общую оценку здоровья. Врачи проверяют рефлексy, делают ЭКГ, оценивают стрессоустойчивость, измеряют уровень холестерина, делают анализы крови и мочи, оценивают зрение и слух, после чего приходят к заключению относительно физического состояния человека. А за пределами этих основных рамок действует субъективность. Люди стремятся к достижению своих личных стандартов здоровья, которые зависят от того, насколько они хотят быть энергичными и какой стиль жизни желают поддерживать.

Но помимо субъективных критериев в какой-то момент используются и ключевые показатели — вполне материальные.

Это касается и умения преподнести себя. Прочтя эту книгу, вы овладеете ключевыми понятиями искусства преподнести себя. Кроме того, мы коснемся и сферы субъективных представлений — что влияет на вашу способность производить впечатление на окружающих и внушать им доверие.

Часто случается, что кто-то в ходе оценки качества труда работников или за столом конференц-зала отмечает,

что человеку недостает лоска, — и вот уже на нем клеймо, которое не дает продвинуться по службе.

Часто компании направляют к нам для прохождения курса обучения или тренинга целую команду восходящих звезд с комментарием в духе: «Они обладают серьезным потенциалом. Мы готовим их для ключевых проектов и заметных позиций. Необходимо, чтобы вы добавили последние штрихи».

Хоть эти люди компетентны в своей области, руководство сочло, что для дальнейшего продвижения по карьерной лестнице им требуется умение преподнести себя. И все эти случаи объединяет нечто общее — какие-то черты и установки кандидатов, схожие комментарии руководителей, направляющих их на обучение.

- «Блестящий специалист. Но никому не нравится. Просто не находит взаимопонимания с людьми».
- «Не всегда находит нужные слова — несколько небрежный, отрешенный».
- «Очень негибкая в общении. Все время кажется, что она слегка волнуется, и глаза как у испуганной лани».
- «Слишком напористый. Нужно понизить градус».
- «Одевается неудачно. Никак не назовешь это утонченным вкусом».
- «Проявляет неуместную болтливость. Сама знает, что за ней это водится, но вечно пускается в разглагольствования».
- «Неуверенный в себе».
- «Чересчур мнительный».

- «Не может вести собрание, если в нем одновременно участвует много сильных личностей».

Каким бы ни был отзыв о конкретной суперзвезде, но преграда на пути ее дальнейшего восхождения абсолютно объективна, а эта личность и не представляет, в чем дело и как исправить ситуацию. Однако же большинство людей понимают, какую пользу принесет им развитие умения преподнести себя. Они знают: для того чтобы влиять на людей, это умение необходимо.

Я рассказала о нуждающихся в нашей помощи людях с высоким потенциалом вовсе не потому, что они стоят на нижних ступенях «лестницы» мастерства подачи себя. Совсем наоборот! Их направляют оттачивать умение преподнести себя потому, что они в этом и так уже многого достигли и продемонстрировали блестящие навыки, серьезный потенциал, преданность своей организации и заинтересованность в том, чтобы стать еще более влиятельным сотрудником.

Умение преподнести себя — не та черта, которая или есть, или ее нет. Скорее всего, это совокупность тесно связанных друг с другом явлений: физических особенностей, природных умений, коммуникационных навыков и черт характера, которые размещены где-то между двумя полюсами — «слабое умение преподнести себя/незначительное влияние» и «мастерское умение преподнести себя/значительное влияние». Любой из нас может каждый день продвигаться чуть ближе к верхнему значению, если будет разумно и успешно преподносить себя окружающим.

Компания *Booher Consultants* обратилась более чем к двумстам высококлассным представителям множества отраслей с просьбой рассказать о том, почему они

хотят повысить свое умение самопрезентации. 48 % опрошенных говорили либо «чтобы повысить доверие к себе в компании», либо «чтобы продать свои идеи и проекты». Наши консультанты слышат такие объяснения от своих клиентов уже 30 лет.

На вопрос «В какой мере доверие, оказываемое человеку, зависит от его умения преподнести себя?» 74,5 % опрошенных ответили «в значительной степени».

Так откуда же нам знать, что мы смогли развить в себе это мистическое умение преподнести себя?

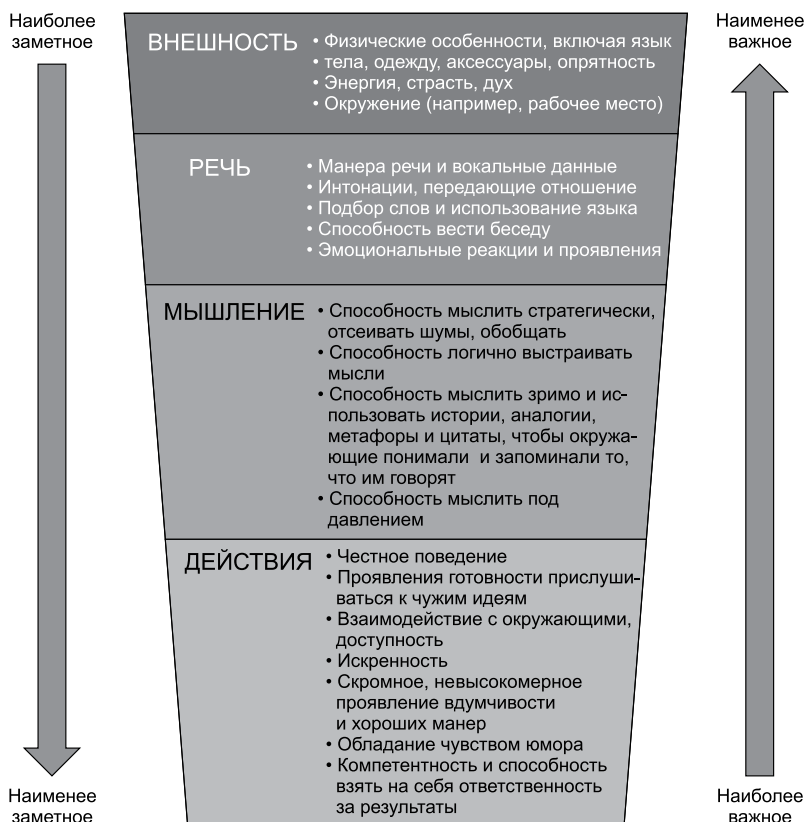
Поймите, на самом деле в этом нет никакой мистики. Эта книга принимает эстафету у Аристотеля — умение убедительно выражать свою точку зрения формирует доверие и дает влияние. А развить в себе соответствующие умения и особенности возможно. Вы сумеете иметь такое же влияние на людей, каким обладают руководители, знаменитости, гражданские активисты и другие влиятельные личности, если разовьете умение преподнести себя до максимальной степени.

В следующих главах приведены практические советы и приемы, которые помогут вам наладить связи с окружающими и обрести доверие, власть и значимость. В этой книге рассматриваются ментальные, физические и эмоциональные аспекты умения преподнести себя. Проще говоря, способность преподнести себя связана со следующими факторами:

- **внешностью** (язык тела, рукопожатие, движения, одежда, окружение);
- **речью** (подбор слов, особенности голоса, манера речи);
- **мышлением** и способами передачи мыслей (как вы систематизируете мысли и информацию, что

считаете незначительным или ненужным, как формулируете проблемы);

УМЕНИЕ ПРЕПОДНЕСТИ СЕБЯ



Характер служит основанием умения преподнести себя. Но окружающие прежде всего замечают вашу внешность и судят о вас именно по ней. Выработав умение преподнести себя во всех четырех указанных сферах, вы усилите воздействие, которое оказываете на окружающих.