

Министерство образования и науки Краснодарского края
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение
Краснодарского края
«Краснодарский архитектурно-строительный техникум»

Методические рекомендации
для выпускников.

**Социально-психологический проект
«Этапы карьеры»**

«Основы саморекламы»

Краснодар

2015

Хвастовство, самоуверенность и другие качества, полезные для продвижения по службе. Когда я росла, родители учили меня никогда не хвастаться. Мы не переставали удивляться парадным рождественским письмам, в которых перечислялись достижения других семей. Мы прикусывали языки, когда соседка сравнивала своего сына с Томом Крузом. Мама вешала мои табели с хорошими оценками на холодильник, но прятала их, когда приходили гости. «Никто не любит хвастунов, — говорила она. — Просто работай, опустив голову, и люди это заметят». На самом деле все не совсем так. Чем больше я работаю, тем четче понимаю, что мое неприятие саморекламы ограничивает мою карьеру. Я не могу рассчитывать на то, что люди сами заметят, когда я хорошо сделаю свою работу. Это карьерная версия старой поговорки «за деревьями невидеть леса»: если девушка сидит на работе всю ночь и в результате проводит крупную сделку, но этого никто не замечает — повысят ли ее? Нравится вам это или нет, но самореклама — часть ответственного карьерного менеджмента. Люди, расхваливающие свои достижения, получают самые лакомые задания и повышения по службе. Действия не всегда говорят громче, чем слова. Пегги Клаус, тренер программы развития общения и лидерских навыков и автор книги «Бахвальство! Искусство трубить о себе без помощи рога» объясняет мою брезгливость «мифами о бахвальстве» — социальными, культурными и семейными стереотипами, мешающими нам говорить о собственных достижениях. Люди обычно принадлежат к одному из двух одинаково неприятных лагерей: либо они самодовольные хамы, либо скромные неудачники. Сложно найти золотую середину. Но Клаус утверждает, что при правильном отношении можно делиться своими достижениями, не чувствуя себя более волосатой версией Дональда Трампа. Для начала Клаус рекомендует совершенствовать искусство «бахвалога» — короткой насыщенной истории, содержащей информацию о том, кто вы и что вы сделали. Используйте ее как представление себя, когда вы знакомитесь с людьми. Когда я уклонилась от этого предложения, она привела довольно

убедительный довод в защиту своей теории. «Если бы тебя попросили описать кого-то, кто тебе дорог, ты бы наверняка использовал самые поэтичные выражения, — сказала она. — Так почему же ты не можешь сделать то же самое для себя?» Она заставила меня вспомнить несколько позитивных вещей, которые я могу сказать о своей работе, вовремя летучек с начальством. Первый шаг к искусной саморекламе — это представление. «Чтобы построить свой собственный сильный бренд, не нужно говорить людям, какой ты прекрасный, — говорит он. — Нужно показать им это». Он добавляет, что сотрудникам нужно понять, в чем их главное достоинство, и затем продемонстрировать те качества, которые выделяют их среди остальных. «В наше время абсолютного хаоса среди рабочей силы начальники очень часто делают две или три работы вместо одной, — говорит Пегги Клаус. Их памяти не хватает пропускной способности, чтобы запоминать, что вы делаете каждый день». К тому же боссы любят хорошие новости. Клаус говорит, что каждый раз, когда вы достигаете успеха в работе, нужно написать боссу короткое, полное энтузиазма письмо с приятным известием. Если вы интроверт, найдите кого-то другого, кто будет трубить в ваш рог. «Вместо того чтобы рассказывать всем, что вы совершили, найдите другого человека, который с удовольствием расскажет о вашей заслуге», — говорит Арруда. Стратегия работает в обоих направлениях. Если вы начнете рассказывать о достижениях ваших коллег, они сделают то же самое для вас. Если вы выкладываетесь на работе, проследите за тем, чтобы люди это заметили. Гордитесь собой, даже если вы не выглядите как Том Круз.

Вот восемь советов, которые помогут вам избавиться от ложной скромности, получить дополнительные очки в глазах начальства и коллег:

1. Расскажите о себе. Составьте свой «бахвалог» — короткий насыщенный рассказ, содержащий информацию о том, кто вы и что вы сделали. Используйте его как визитную карточку, когда вы знакомитесь с людьми.

2. Не будьте застенчивы. Всегда берите слово на общих собраниях, сидите на виду и будьте заметны. Если вы застенчивы от природы, ходите на курсы публичных выступлений.

3. Ведите летопись своих достижений. Создайте документ Word, чтобы вести учет своим достижениям. Каждый раз, когда вы что-то совершите, записывайте это. Пишите, что именно вы сделали и почему это важно. Если возможно, опишите, чем то, что вы сделали, помогло вашей компании. Включайте позитивные комментарии, данные другими по поводу вашей работы. Перечитывайте свой «бахвальский список» каждый раз, готовясь к очередному обсуждению вашей успеваемости.

4. Продвигайте себя и в компании, и за ее пределами. Обновляйте свое резюме — так оно будет работать на вас постоянно.

5. Не держите свои таланты при себе. Демонстрируйте те качества, которые выделяют вас среди остальных. Если вы креативны, то будьте самой творческой личностью на всех собраниях. Если вы привыкли организовывать

свою личную жизнь в таблицах, поделитесь своей привычкой с коллегами и станьте в офисе главным специалистом по Excel.

6. Выйдите на свет. Возьмитесь за самую большую проблему в вашей организации. Никто больше не хочет с ней связываться, и если вы решитесь и преуспеете, то люди это заметят.

7. Принимайте признание. Если кто-то хвалит вашу работу, не принижайте ее значения словами «это было не так сложно» или «у меня это заняло всего несколько часов». Наоборот, привыкайте отвечать: «Спасибо». А еще лучше, покажите, что вы цените признание вашего труда, сказав: «Спасибо. Очень приятно, что вы заметили».

8. Продвигайте окружающих. Не будьте эгоистичны. Продвигая других, вы автоматически работаете и на себя. Если ваша команда добилась успеха, напишите им поздравительное письмо и отправьте начальнику копию.

