

Илья Мельников

Как произвести хорошее впечатление?



Бизнес-школа за 30 минут

Илья Мельников

**Как произвести
хорошее впечатление?**

«Мельников И.В.»

Мельников И. В.

Как произвести хорошее впечатление? / И. В. Мельников —
«Мельников И.В.», — (Бизнес-школа за 30 минут)

Популярно о самопрезентации.

© Мельников И. В.

© Мельников И.В.

Содержание

Позиционирование себя	5
Как создать о себе позитивное впечатление	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Бизнес-школа за 30 минут

Как произвести хорошее впечатление?

Позиционирование себя

Одним из основных способов позиционирования является создание своего позитивного имиджа, хорошего впечатления, идеальной репутации, надежности среди деловых людей, предпринимателей, бизнесменов о себе с целью создания благоприятного отношения к себе, предпочтений в бизнесе. Нужно помочь окружающим деловым людям выделить себя среди представителей делового мира. Вас должны знать. Вы должны быть первым, о ком подумает ваш потенциальный партнер или клиент. Чем больше вы будете знать о своих потенциальных клиентах (хобби, интересы, семейные события, дело), тем больше получите возможностей для бизнеса. Нарастивая контакты, вы расширите дело.

Варьируйте способы подачи информации: доклады, на основе доклада – журнальная статья. Пишите статьи по вашему бизнесу в профессиональные журналы. Пусть ваше имя ассоциируется у читателей с вашими взглядами, изложенными в статье, и они будут вас считать экспертом в этом вопросе. Вас начнут цитировать. Вы сможете воспользоваться номером журнала со своей статьей в качестве саморекламы. Найдите журналистов, которые будут писать о вас. Звоните им, сообщайте о новых идеях, успехах и т.п.: это им нужно. Это расширит ваше дело.

Заведите свою страницу в Интернете. Разверните сеть в смежных областях, звоните по поводу идей, напрямую не связанных с вашим бизнесом.

Будьте вторым, кто узнает о новостях бизнеса.

Заведите списки А, Б и В, "Долговременные проекты" и "Сеть".

"А" – это те люди, с которыми вы работаете прямо сейчас и которые, скорее всего, воспользуются вашими предложениями о сотрудничестве в ближайшие дни и недели; люди, на которых вы уже вышли и ждете от них ответа; люди, на которых вы выйдете к концу недели. Либо они скоро станут вашими клиентами, покупателями, партнерами, либо попадут в другой список.

"Б" – это те, с кем вы работаете, но которым еще не сделали конкретного предложения. Они могут стать либо "А", либо "В".

"В" и "Долговременные проекты" – схожи между собой, разница состоит в том, что к долговременным проектам вы можете обращаться не регулярно, – это могут быть люди, на которых вы вышли, но потеряли их, или же те, которые почему-то стали пассивны. "В" вы не потеряли; просто это нижний уровень приоритета.

"Сеть" – это категория людей, которые сами не востребовали ваш бизнес, но знают тех, кто может им заинтересоваться. Это могут быть конкуренты, бывшие клиенты, партнеры и т.д. Кем бы они ни были, они очень важны для вас, так как знают вас как надежного партнера, и с ними надо обращаться с тем же признанием их значимости, что и с потенциальными клиентами.

Если вы хотите преуспеть в бизнесе, вы должны играть роль человека, который преуспел в бизнесе. И действовать так, как будто успех у вас в кармане. Проверьте, как вы играете свою роль. Вы должны выглядеть согласно своей роли, говорить и действовать согласно этой роли. Как и актеру, для этого нужны репетиции и разыгрывать роль тоже очень важно. Во всяком случае, это лучше, чем смущаться и мямлить среди совершенно равнодушных к вашей беспомощности деловых людей.

Одевайтесь в соответствии с обликом преуспевающего человека вашей сферы бизнеса. Одежда должна быть чистой, аккуратной и ухоженной. начищенные туфли, аккуратная прическа, чистые руки и ногти; быть небритым просто неприлично.

И улыбайтесь!

Первое впечатление очень важно! Ваш выход может быть первым заявлением о вашем бизнесе. Не превратите его в последнее.

Позитивное первое впечатление производят люди, излучающие положительные эмоции: улыбчивые, жизнерадостные, приветливые. Замкнутость, настороженность, явная или скрытая тревога, разумеется, не способствуют установления взаимопонимания.

Готовясь к общению с деловыми людьми, учтите, что вам дается один шанс, чтобы произвести первое впечатление. И это впечатление должно быть только положительным.

Как создать о себе позитивное впечатление

Для того, чтобы произвести о себе в процессе делового общения, положительное впечатление, необходимо помнить о соблюдении основных общепринятых в таком деле правил поведения.

Во-первых, надо вести себя естественно. Лучший способ испортить первое впечатление о себе – вести себя напряженно и скованно. Однако не годится и повышенная раскованность и тем более фамильярность. Не следует также напускать на себя вид очень серьезного, занятого важными делами человека. Окружающие эту фальшь поведения очень быстро распознают.

Во-вторых, чтобы произвести хорошее впечатление, нужно как можно быстрее сориентироваться в обстановке и в людях вас окружающих. Это приводит к формированию у них достаточно устойчивых впечатлений, которые долго не исчезают. Покажите, что вы будете хорошим партнером, что с вами легко сотрудничать, однако вы не тот человек, который всегда говорит "да".

Кроме того, для производства хорошего впечатления необходимо уметь и активно использовать свои сильные стороны и стараться не проявлять слабые. Это не значит обманывать людей, просто следует выстраивать свое поведение, опираясь на свои лучшие человеческие и профессиональные качества. Рассказывайте, как вы любите работать, задавайте вопросы, если возможно, делайте заметки. Задавая изящный вопрос, вы показываете, что вы еще более изящны, чем ваш вопрос.

Дальнейшая техника создания благоприятного впечатления на окружающих требует выполнения следующих действий.

Постоянно проявлять искренний интерес к другим людям. Демонстрация такого интереса является лучшим способом произвести хорошее впечатление. Самое опасное здесь – не перейти границы искренности и не превратиться в льстеца. Такое происходит, когда, пытаясь произвести хорошее впечатление, человек в своих словах начинает преследовать очевидные цели. В этом случае фальшь становится заметной мгновенно. Особенно важны при общении сдержанность и такт.

Поддерживать моменты общности. Отношения лучше всего строить на тех интересах и привязанностях, которые являются общими, то есть объединяют.

Выражать искреннее одобрение. Все люди любят, когда их хвалят. Во всех ситуациях надо найти, за что похвалить собеседника – за знания, умения, внешний вид, состояние кабинета или дома, личные качества родных или друзей. Замечайте в первую очередь все то, что вам нравится в людях и в их поведении. Говорите об их достоинствах. Может быть, эти достоинства еще в зачатке, но человек хочет оправдать ваши ожидания и закрепить эти достоинства. Будьте доступны – домашний телефон, автоответчик, мобильный телефон, пейджер, факс, e-mail.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.