

ДЕНИСОВА ЮЛИЯ



О САМОПРЕЗЕНТАЦИЯХ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

[практикум по вербальному имиджу]

Юлия Денисова
Как о себе? О
самопрезентациях
в социальных сетях.
Книга-практикум по
вербальному имиджу

<https://litres.ru/70062208>

SelfPub; 2026

Аннотация

Это книга-практикум по созданию постов-самопрезентаций в социальных сетях. Автор ёмко и на примерах объясняет, как через текст вызывать доверие у читателей. Как увлекать историями о себе, не превращая их в резюме и биографию.

Опираясь на предложенные рекомендации и задания, специалисты смогут грамотно и живо презентовать себя в Сети. Книга полезна как начинающим специалистам пока без ярких достижений и списка регалий, так и уже опытным профессионалам, которым важно привлекать клиентов.

Содержание

Предисловие	4
Почему так непросто рассказывать о себе?	7
На что опираться, составляя самопрезентацию?	15
Ошибки, которые смазывают впечатление	23
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Юлия Денисова
Как о себе? О
самопрезентациях
в социальных сетях.
Книга-практикум по
вербальному имиджу

*Павлику. Надеюсь, когда ты научишься читать,
доберёшься и до маминной книги.*

Предисловие

Уже несколько лет я представляюсь вербальным имиджмейкером. Знаю, что такой профессии нет в классификаторе, но это именно то, чем я занимаюсь. Консультирую по вопросам позиционирования в социальных сетях. Подбираю названия для проектов и фирменных форматов. Придумываю развёрнутые описания для сайтов-визиток. Регулярно выступаю как приглашённый спикер на форумах. По первому образованию я филолог-преподаватель — считайте, профессиональный чтец между строк и ловец невыразимого в

слова. Умею вытаскивать из историй цепляющее, чтобы клиентам хотелось «у самих же себя всё скупить», а авторам блогов «на самих же себя подписаться».

А началось всё с валентинок. Так вышло, что ещё с детства я умела управлять впечатлением через подбор нужных словечек. В День всех влюблённых одноклассницы стекались к моей парте ручейком. Знали, что Юля точно сможет придумать такое послание, чтобы ОН обратил внимание и наконец-то пригласил на школьной дискотеке потанцевать медляк.

О самопрезентациях в Сети есть немало статей, роликов и даже книг, но чаще всего акцент в них сделан на публичных выступлениях. Пишут о важности осанки, выборе одежды, голосе и жестикуляции. А вот о том, как захватывать внимание через тексты, материалов немного. При этом я вижу, сколько трудностей порой испытывают люди, когда нужно написать пост-знакомство. Сразу множество вопросов, от которых пухнет голова. С чего начать? Какие достижения упомянуть? Что делать, если с регалиями негусто? За счёт чего вызвать доверие? Как не показаться занудой и выскочкой?

Эту книгу я создала в форме практикума. Здесь не будет готовых шаблонов. Мне не хотелось превращать её в сборник «золотых сочинений». Зато здесь много любопытных упражнений, вопросов и идей, чтобы нащупать нужные слова про себя. Убеждена, что увлекать историями способен каждый.

При этом в своей манере, не подражая кому-то. Думаю вы обратили внимание, что обложка оформлена в стиле киношных записок от анонимов. Найти свой язык, свой способ рассказывать о себе — важная задача, когда хочется обрести большую узнаваемость. Работа над персональным вербальным имиджем помогает привлекать близких по духу. Таких, с кем по пути.

Что вам понадобится для работы с книгой? Готовность к практике и экспериментам. Понадобится место, где вы сможете зафиксировать свои ответы: блокнот, файл на ноутбуке, заметки в телефоне — как вам удобнее. Для некоторых заданий нужно будет повзаимодействовать с другими, потому что в диалогах мы тоже узнаем что-то о себе, порой неочевидное.

Для меня большая радость в том, что вы сейчас читаете эту книгу. Благодарю вас за доверие. Давайте начнём.

Почему так непросто рассказывать о себе?

Почему обычная просьба представиться может вызывать холодок по спине? И что такого знают и умеют те, кто спокойно и с удовольствием себя презентует? Над этими вопросами я размышляю уже несколько лет, изучая исследования и лично знакомясь с разными специалистами. Из-за чего же бывает непросто себя презентовать? Если говорить общо, причин две.

Первая, скорее всего, прозвучит очевидно — дело в неуверенности. Рассказ о себе даётся с трудом, когда есть страх проявляться, быть громким и заметным. Скорее всего, вы уже догадываетесь про корни этого страха: всё идёт из детства. Да, да, ничего нового.

Вторая причина — в нехватке практики. Вполне себе может быть, что с уверенностью у человека всё в порядке. А вот ситуаций, когда ему приходилось бы обстоятельно рассказывать о себе, было не так много. Ещё не сформирован, не отточен навык отбирать нужные факты биографии, а потом заворачивать их в точные формулировки.

С неуверенностью и небольшим опытом самопрезентаций при желании можно разобраться. Прямо сейчас включаю свой фонарик и зову вас на обзорную экскурсию. Под-

свечу моменты, которые позволяют осмыслить собственный опыт знакомств с другими и иначе взглянуть на тексты о себе.

Дело в багаже

В филологии есть такое понятие, как языковая картина. Это исторически сложившийся способ восприятия мира, который отражён в языке. Сюда, например, относят пословицы, поговорки, фразеологизмы, анекдоты, басни.

Если присмотреться к русским народным сказкам, можно обнаружить десятки сюжетов, где главный герой отличается скромностью. Он умалчивает о своих добрых делах и получает за это поощрения. Например, кроткая падчерица-красавица выходит замуж за любимого. Да не абы за кого, а за самого принца или короля. А вот самовлюблённых героев, жаждущих внимания и признания, обычно ждёт незавидный финал: они остаются без даров или даже гибнут.

В русском фольклоре есть множество фраз, которые не просто намекают, а прямо кричат о том, что заявлять о себе — это ай-яй-яй как плохо. Скорее всего, вы их тоже слышали. Перечислю лишь несколько подобных: «Я — последняя буква в алфавите», «Скромность всякому к лицу», «Хвастать — не колёса мазать», «Корона не жмёт?», «Кто скромнее, тот и умнее», «Славен человек не словами, славен делами», «Коли хорош — не хвастайся, и так заметят», «Не тот

дурак, кого люди хвалят, а тот, кто сам хвалится», «Всякая жаба сама себя хвалит».

Когда слышишь эти утверждения с детства, они воспринимаются как аксиома. Складывается представление, что говорить о себе стыдно и небезопасно. Может казаться, что любое проявление себя — это выпендрёж и хвастовство. А зазнаек и выскочек обычно дразнят, высмеивают и сторонятся. Стоит ли рисковать? Так получаются скупые описания о себе, за которыми не проглядывается натура человека. Дежурные тексты, которые не пробуждают симпатии к его автору.

Нехватка практики

Вне социальных сетей мы, конечно же, тоже знакомимся и рассказываем о себе. Только происходит это обычно один на один, в диалоге. Либо при таких обстоятельствах, когда много говорить о себе и не нужно, потому что сам контекст уже вносит какую-то ясность. Например, пришли с ребёнком на детскую площадку. Рядом на скамейке другая мама. Пока малыши копошатся в песочнице, происходит незатейливая беседа о погоде, сопельках, походах к логопеду. Как видите, захватывать внимание собеседницы не нужно, рассказывать о своих преимуществах тоже необязательно.

В реальной жизни мнение о человеке у нас складывается не только из содержания его речи. Поведение, голос, одежда помогают сориентироваться, кто перед нами. Картинка по-

лучается объёмная. Через социальные сети объяснять себя сложнее. Часто неудачно выбранное фото или шаблонно написанный текст искажают впечатление об авторе.

Тексты в социальных сетях призваны привлекать людей, вызывать отклик, интерес и доверие к автору, чтобы находить близких по духу людей и клиентов. Это на детской площадке неудобно отвернуться от человека и резко прекратить знакомство. В социальных сетях это делается мгновенно. Скучное вступление? Взмах пальцем — и пост улетел. В него не то что не вчитались, а даже не открывали.

Как научиться удерживать внимание в социальных сетях? Начать изучать чужие самопрезентации. Тренировать наблюдательность. Через анализ таких постов постепенно складывается понимание, что котируется, какой объём текста допустим, на чём можно делать акцент. Для большей эффективности я советую изучать самопрезентации в разных социальных сетях, а не только в той, куда вы чаще заглядываете. Это избавит от «самопрезентационной зашоренности». Сейчас поясню, что это значит.

Например, в социальной сети TenChat рассказы о себе часто выглядят как публичная доска почёта. Площадка преподносится как сообщество для деловых связей, поэтому и тексты для знакомства там в основном состоят из перечисления наград, регалий, званий. При заполнении профиля новым пользователям сразу демонстрируют пример самопрезентации. Предлагают указать, в какой топ вы входите, в ка-

ких конкурсах одержали победу. Что же случится, если ориентироваться только на такую подачу? Можно сильно приуныть, если орденов и медалей маловато. Не каждый хороший специалист участвует в конкурсах, не каждый возглавляет какой-нибудь рейтинг. Но ведь ударить лицом в грязь нельзя. Нужно тоже как-то доказывать свою полезность и значимость. Так получаются тексты, наспигованные цифрами и перечнями всевозможных документов. Помните шутку про конкурс «Русский медвежонок»? Мол, где-то же грамота за участие в нём должна пригодиться, вот, прикладываю. Иногда текста и правда вовсе нет. Вместо него выкладывают веер своих дипломов и сертификатов.

На других площадках в тренде могут быть иные форматы. Например, где-то более привычно рассказывать о себе через историю становления — а-ля «из грязи в князи» или «Золушка». Начинают с погружения в точку «А» и, смакуя, перечисляют все препятствия на пути. При этом чей-то вход в профессию действительно мог складываться непросто, с выкрутасами. Однако так бывает не у всех. Кому-то удаётся определиться с делом жизни со студенчества, и особых кочек потом на пути не встречается: практика, практика, практика. В личной жизни тоже всё ровненько, без драмы. Если в таком случае пытаться уложить себя в «историю Золушки», можно вызвать комический эффект.

А ведь помимо социальных сетей есть и другие онлайн-площадки, где происходят знакомства: конференции,

марафоны, курсы, стендап-выступления. Мы можем приглядываться к тому, как другие рассказывают о себе, и брать на заметку какие-то находки. В этой книге я собрала десятки любопытных примеров самопрезентаций, которые тоже могут стать источником вдохновения.

Когда мы видим разные способы презентации себя через тексты, складывается понимание, что вариантов рассказать о себе множество. Нет правильных и неправильных. Тогда у нас появляется возможность выбирать ту подачу, которая резонирует. Увереннее опираться на свою натуру, на актуальные задачи. При этом слепо ориентироваться на тех, у кого уже есть яркие отклики на тексты в социальных сетях, не стоит. Они-то пишут о себе. Это значит, «списать» не получится. Даже если взять структуру текста и несколько формулировок, всё равно придётся добавлять многое про себя. Для этого надо чётко понимать, какой вы человек, за что вас ценят другие, в чём вы хороши и как, самое главное, вот это вот всё красиво преподнести. Об этом и поговорим в следующих главах книги.

Выводы по главе

Сложности с текстом о себе могут быть из-за неуверенности и из-за небольшого опыта в создании обстоятельных самопрезентаций.

Управлять впечатлением о себе через социальные сети

сложнее, потому что неудачно подобранная подача может исказить образ автора.

Изучение чужих текстов о себе развивает насмотренность. Это помогает научиться отбирать ту подачу, которая ближе и органичнее.

Вопросы «на подумать»

Как в вашем детстве и юности относились к ребятам, которые открыто говорили о своих умениях и победах?

Случались ли у вас такие знакомства в интернете, когда в реальной жизни человек оказывался интереснее или, наоборот, скучнее, чем в Сети? Как полагаете, почему такое происходило? Повлияло ли на ваше первое впечатление то, как была оформлена страница в социальной сети незнакомца?

Задание «на поделать»

Представьте, что к вам за помощью обратился дорогой вашему сердцу человек. Он намерен завести блог и привлекать клиентов через социальные сети. Одна проблема: ему страшно рассказывать о себе. При этом вы точно знаете, что он толковый специалист, цены не ломит, по отношению к другим ведёт себя этично. Вот только расхваливать себя ему как-то неловко. Какое напутствие вы бы ему дали?

Теперь присмотритесь к своему совету. Подумайте, а если вы сами ему последуете, поможет ли это увереннее, с достоинством рассказывать другим о себе? Что, если почаще быть для самих себя тем самым добрым другом, который всегда за вас?

На что опираться, составляя самопрезентацию?

Обычно когда мы представляемся, то перечисляем свои социальные характеристики: образование, место работы, семейное положение. Называем то, что указано в паспорте, дипломе и трудовой. Эти данные вроде как дают общее представление о человеке. При этом их порой ничтожно мало, чтобы сориентироваться, а будет ли близка манера и подача автора, действительно ли стоит тратить время на знакомство с ним. В этой главе разберём, что стоит включать в самопрезентацию и на что можно опираться, отбирая факты про себя.

Опирайтесь на контекст

Если бы вместо чтения книги вы сейчас оказались на моей лекции по самопрезентациям, то следующий абзац я бы предложила выписать в блокнотик и взять в рамочку. Такая уж у меня профессиональная деформация, извиняйте. Преподавателю во мне хочется, чтобы самое важное не ускользнуло. Итак, мысль следующая:

«Кто и где будет читать ваш текст — это важный ориентир, который во многом и определяет, что и как о себе рас-

сказывать».

Частенько замечаю, как один и тот же заготовленный текст про себя пуляют везде. И на личной страничке, и в чатах обучения, и в комментариях другого блога, где разрешили нетворкинг. Возможно, в моменте это экономит время, но если действие не приносит должного эффекта, стоит ли вообще напрягаться.

Обстоятельства знакомства — значимый компонент, который стоит учитывать. Прежде чем расчехлять заготовленные посты о себе, хорошо бы вникнуть, а разрешено ли крепить ссылку на свои ресурсы, а какой лимит по объёму, а какая часть текста будет видна — только верхушка или сразу целиком. Сюда же вопросы про аудиторию: насколько глубоко они знакомы с вашей деятельностью, какое впечатление на них хочется произвести, каким образом может продолжиться ваше знакомство в Сети. Всё это повлияет на содержание поста и его подачу.

Опирайтесь на задачу

Иногда текст о себе нужен, чтобы зацепить внимание людей и увести их на свои площадки. Иногда для того, чтобы пояснить, какой опыт и результаты у вас уже имеются, чтобы предлагать другим свои платные услуги. Иногда текст о себе — способ привлечь близких по духу, с которыми, возможно, сложится дружба или сотрудничество.

Всякий раз до нажатия кнопки «опубликовать» стоит задаться вопросами: «Кто те люди, которые увидят мой текст?», «На какую реакцию я рассчитываю?», «Чего хочу получить?», «На что мне в таком случае стоит обратить внимание?»

Опирайтесь на свою натуру

Тексты о себе могут работать как радиостанция, издавая сигналы, которые привлекают нужных и созвучных нам людей. Для этого помимо перечисления твёрдых фактов о себе стоит подсвечивать свою манеру и стиль. И вот здесь начинается любопытное.

Для того чтобы дать понять, какой вы по натуре человек, с этим стоит прежде самому разобраться. А с пониманием себя есть загвоздка, которая ёмко отражена в поговорке: «Рыба последняя узнаёт о воде». Это значит, что свои преимущества и привлекательные особенности мы не всегда хорошо сами осознаём. Почему так происходит? Не потому, что у нас плохо развиты саморефлексия и самоанализ. Дело в том, что мы к себе привыкаем, и многие наши качества и умения кажутся нам встроенными по умолчанию, обыденностью. Мы выбираем похожих друзей, что тоже создаёт ощущение, будто и остальные люди ведут себя примерно так же. Однако, если выводить среднюю температуру по больнице, окажется, что то, что мы умеем, умеют далеко не все. То, как мы дела-

ем то, что умеем, другие делают иначе.

В психологии есть термин «Окно Джохари». Название такое, потому что визуально эта матрица похожа на окошко: четыре квадратика расположены рядом друг с другом. Разрабатывали эту матрицу психологи Джозеф Люфт и Гарри Ингхэм в середине XX века, когда исследовали групповую динамику. Схема отражает соотношения самосознания человека и того, как его видят окружающие. В соответствии с матрицей «Окно Джохари», у каждого человека есть четыре зоны: «открытая», «слепая», «спрятанная», «неизвестная». Разберём быстренько каждую, и я поясню, как это знание помогает делать самопрезентации более точными.

В «открытой зоне» находятся данные и качества, известные самому человеку и его окружению. Например, вы знаете моё имя и фамилию, потому что они были на обложке книги. Знаете о моём преподавательском опыте, потому что я об этом открыто рассказала.

В «спрятанной зоне» находятся данные и качества, известные человеку, но неизвестные окружающим. Иногда эта неизвестность объяснима степенью близости с человеком, иногда — осознанным желанием скрыть что-то о себе. Скрыть не только для того, чтобы показаться краше, чем есть. Бывают такие сферы жизни, которые в принципе не хочется с кем-то обсуждать, выносить на публику. Это совершенно естественно. При этом вполне вероятно, что через время решение может поменяться, и то, что было в «спря-

танной зоне», перейдёт в «открытую». Например, пока от вас, читателей, скрыто, сколько часов ушло у меня на создание книги и как я нашла иллюстратора, которая оформила обложку.

В «неизвестной зоне» находятся качества, не известные ни самому человеку, ни окружающим. Так происходит, потому что пока не случалось ситуаций, которые бы всё прояснили. Например, ни вы, ни я сама не знаем, как я буду реагировать на негативные отзывы по поводу книги. Буду ли лить слёзы в подушку или стану защищаться, отнесусь спокойно или порадуюсь — кто знает. Пока можно только предполагать и гадать. Когда это произойдёт, тогда и станет известно.

И самое любопытное — это «слепая зона». В ней находятся качества человека, которые известны окружающим, но неизвестны ему самому. При этом знания других о нас самих могут быть крайне полезными при работе над самопрезентацией.

Для того чтобы уменьшить «слепую зону», стоит тренировать «замечательный взгляд». Такое выражение использует мой тренер по речи. Это такой взгляд, когда мы нацелены замечать происходящее: внимательнее присматриваться к отзывам, обращать внимание на содержание комплиментов, вслушиваться в вопросы, которые нам задают. Отклики других — способ узнать, чем вы уже умело их привлекаете. Возможно, порой даже не подозревая об этом.

Если другие не особо щедры на обратную связь, можно

инициировать такие разговоры. Прямо спрашивать самому. Вот примеры вопросов, которые можно задать: «Чему у меня можно поучиться?», «Какие мои качества вызывают уважение?», «Как вам кажется, чего бы стало больше и чего бы стало разительно меньше, если бы я вместо вас занимался вашим делом?»

Отмечу, что выбор людей, к которым стоит идти за обратной связью, тоже важен. Прислушиваться стоит к тем, кто расположен к нам и способен на конструктивное общение. Иногда полезными бывают мнения тех людей, кто не знает нас близко. Они могут озвучить те гипотезы, которые приходят в голову и другим при знакомстве с нами. Так, например, какой-то человек может казаться строже и холоднее, чем есть на самом деле. Или, например, слишком юно выглядеть на фотографиях, из-за чего информация про большой стаж может вызывать сомнения. Это всё можно отражать в самопрезентациях. Так, например, и написать: «Говорят, на фотографиях я выгляжу скорее как студент юридического, а не как опытный адвокат. Что ж, спасибо родителям за хорошие гены и фотографу за удачные ракурсы на съёмке. В профессии я действительно уже 10 лет. Сразу после университета устроился помощником адвоката в юридическое бюро. Увлёкся работой. Рос по карьерной лестнице. Перед пандемией решил на создание своего агентства. Теперь вот big boss».

Знания о своей натуре стоит использовать в текстах о себе. Через подбор слов можно дать читателям понять, как вы

привыкли общаться и мыслить. Там, где это допустимо, можно не сдерживать себя и добавить острого словца, шутку, образное сравнение.

Покажу пример. Допустим, ваш твёрдый факт о себе, который вы готовы озвучить, такой: «У меня больше 25 лет опыта». При этом по натуре вы человек весёлый, самоироничный. Тогда к факту об опыте тут же следом или в скобках можно добавить что-то вроде: «И я всё ещё в строю, песок не сыпется» или «Представляете? Четверть века! Мама дорогая, как звучит-то».

Ещё хорошая идея — цитировать своих клиентов или учеников, рассказывая о себе. Это, с одной стороны, покажет ваш опыт, а с другой — даст новым людям возможность узнать себя в этих формулировках. Например, «Говорят, что, даже если бы я учила варить макароны, это всё равно было бы про знакомство со своей изнанкой и потерю страхов».

Выводы по главе

Использовать одну и ту же самопрезентацию везде не стоит. Лучше каждый раз сверяться с задачей и контекстом: для кого, где и для чего публикуется текст.

Опора на свою натуру помогает точнее рассказывать о себе и привлекать близких по духу читателей и клиентов. В знакомстве с собой помогает не только саморефлексия, но и

открытый диалог с другими, сбор обратной связи.

Вопросы для размышлений

Вспомните, как вас чаще всего характеризуют окружающие. Какие качества и умения особенно выделяют?

Есть ли в вас достоинства, которые не явно отражены в ваших текстах о себе? Каким образом это можно было бы изменить? Что тогда стоит добавить, а от чего смело отказаться?

Практическое задание

Попробуйте составить свою матрицу «Окно Джохари». Если потребуется, запросите обратную связь о себе от других. Что из того, что оказалось в «неизвестной зоне», пора перенести в «открытую»?

Ошибки, которые смазывают впечатление

Сразу скажу, что под ошибками в самопрезентациях имею в виду не лишние мягкие знаки в словах или пропущенные запятые. Хотя, безусловно, грамотность всегда приветствуется. Ошибками я считаю те упущения, которые заведомо снижают интерес читателей. Мне думается, что вовсе не обязательно тонко чувствовать слово и иметь задатки писателя, чтобы создать внятный и живой текст о себе. Иногда достаточно избегать тех моментов, из-за которых внимание читателей ускользает. Давайте рассмотрим эти ошибки подробнее. Заодно кратко презентую некоторые главы этой книги, чтобы у вас сложилось понимание о том, что вас ждёт дальше.

Слишком долго запрыгать

Вам наверняка встречались в социальных сетях тексты, которые начинаются примерно так:

«Давайте познакомимся? Думаю, пришло всё-таки время написать пост о себе для закрепа. Да, да, вы всё верно прочитали. Сегодня я хочу познакомиться с вами поближе. Тем более что за последние дни вас тут стало

гораздо больше».

Не знаю, как вы, а я обычно начинаю терять терпение, когда в книгах или фильмах слишком долго раскручивается сюжет. Становится жаль своего времени, хочется переключиться на что-то поинтереснее. С текстами так же. Лучше не тянуть кота за хвост и знакомиться побыстрее. Без реверансов. О том, как можно бодрее начать текст, в этой книге есть отдельная глава «С чего начать самопрезентацию?»

Так и не представиться

Задача текста о себе — дать понять, с какими сферами деятельности вы связаны. Даже если вы ведёте личный блог и не предлагаете никаких услуг, всё равно есть определённый круг тем, которые вы освещаете чаще: воспитание детей, спорт, обустройство дома, чтение книг, правильное питание, мода и стиль — что угодно. При этом помимо ключевых тем хорошо бы, чтобы читатели знали и помнили, как вас зовут. Быть «ну этой, которая бегаёт марафоны» как-то обидно, согласитесь. Нужно быть узнаваемым, чтобы продвигаться в социальных сетях, становиться заметнее и известнее. Ваше имя должны знать.

К сожалению, нередко встречаю самопрезентации, где человек упускает представление — не пишет, как к нему можно обращаться. А потом сам же страдает из-за того, что его фамилию коверкают, имя путают, начинают общение черес-

чур фамильярно. Как этого избежать, разберём в главе «Как представиться?»»

Говорить на птичьем языке

Слышали про сериал «Теория Большого взрыва»? Там есть герой, которого зовут Шелдон. Это умный парень-физик, который часто превращается в зануду. В одной из серий он выбрал для вечеринки комбинезон в черно-белую полоску. Так, по его задумке, он изображал эффект Доплера — изменение частоты и длины волн, происходящее при перемещении источника звука относительно слушателя. Шелдон даже давал подсказки гостям, которые пытались угадать, каков смысл у его полосок разной толщины: жужжал, изображая звуки проезжающей машины. Однако никто из окружающих так и не догадался. Всем казалось, что это просто костюм зебры.

Если наша аудитория — коллеги, то термины и профессиональный сленг в самопрезентации допустимы. Такие читатели без труда поймут, что означает «сокращаю косты», «сдал СРЕ», «практикую ЭОТ». Но если читатели пока далеки от вашей сферы, им может быть трудно вникнуть в смысл незнакомых слов. А значит, трудно оценить, насколько вы хороший специалист.

Как избежать недопонимания? Старайтесь не переходить на птичий язык. Пореже используйте термины. Если без

них обойтись сложно, попробуйте расшифровывать, что они означают. Например, вместо «сдал СРЕ» можно написать как-то так: «Сдал экзамен, подтверждающий свободное владение английским на уровне образованного носителя этого языка. Этот сертификат позволяет работать в англоязычной стране официально».

О том, как доходчиво объяснять другим о своей работе, разберём подробно в главе «Как объяснить, чем вы занимаетесь?»

Нашпиговывать текст числами

Сравните две самопрезентации: «автор 5 книг» и «опытный автор». Какая из этих фраз звучит убедительнее? Большинство знакомых, которым я задавала этот вопрос, выбирали первую формулировку. Отвечали, что конкретика убеждает, внушает доверие. Соглашусь.

Есть темы, в которых уточнения до каждой циферки уместны. Например, в продвижении. Там чем меньше выходит стоимость подписчика, тем больше ований таргетологу — специалисту, который настраивал рекламу. В спорте тоже каждая секунда и сантиметр влияет на результат. В таких случаях использовать цифры в самопрезентации — хорошая идея.

Однако числа не всегда сами говорят за себя. К примеру, точное количество учеников или проведённых консуль-

таций может быть излишней информацией. Этот ведь текст не для налоговой. Читателю может быть тяжело воспринимать большое количество чисел. Поэтому там, где точность не критично важна, можно округлять. Посмотрите на примеры ниже, как это выглядит:

обучила 3171 студента
провела 92 мастер-класса

обучила больше 3 тысяч студентов
провела почти 100 мастер-классов

Ещё один способ включить числа в текст — добавить наглядности. Объяснить на примерах так, чтобы читатель сам смог представить, насколько много и значимо то, о чём вы пишете. Расскажу историю из своей жизни. Когда я только-только завела свой блог, жила в небольшом городе. Мужа туда распределили по работе. Город был настолько крохотным, что там не было даже светофоров, не то что торговых центров и кинотеатров. Страничка в социальных сетях стала моим спасением от скуки и окошком в мир. Со временем подписчиков становилось всё больше, блог рос. Притом что я не вкладывалась в рекламу и таргет. Меня стали приглашать с мастер-классами о том, как придумывать контент и становиться заметнее. Выступления я начинала с такой фразы: «Читателей у моего блога больше, чем население города, откуда я прилетела». Это сразу вызывало интерес. Думаю, если бы я, микроинфлюенсер, просто с ходу бы называла количество своих подписчиков, такого эффекта бы не было.

Подумаешь, больше десяти тысяч. А при сравнении с населением городка это уже превращается в историю про девушку, которую не ограничивают обстоятельства.

Отдельно хочется добавить про даты. Замечаю, что иногда тексты о себе больше напоминают резюме или биографию. Человек стремится быть достоверным, увлекается и даёт слишком подробную картину своего трудового пути. Перечисляет десятки дат всех жизненных периодов. Проблема в том, что текст, который изобилует цифрами, сложнее читать. Как это поправить? Возможно, какие-то данные играют не настолько важную роль в развитии сюжета, и их можно просто опустить. Какие-то даты можно заменить на слова типа «сначала», «потом», «наконец», «и вот». Они помогут сориентироваться в последовательности событий.

Тому, как делать самопрезентации менее протокольными и «казёнными», посвящена глава «Стоит ли рассказывать про личное?»

Использовать шаблоны

Каждый день в наших лентах появляются десятки новых постов. Содержание каких-то из них забывается быстро. В то время как другие тексты остаются в памяти надолго. Почему так происходит? Чаще всего запоминаются те публикации, в которых было что-то отличное от увиденного нами ранее.

Есть фразы, которые кочуют из текста в текст. Вам они на-

верняка знакомы: индивидуальный подход, повышение квалификации, проверенные методы, нацеленность на результат. Так обещает и фитнес-тренер, и стилист, и переводчик, и бухгалтер, и кинолог — многие, кто ищет себе клиентов и публикует тексты в социальных сетях. За этими клише трудно разглядеть самого человека. Оценить и понять, действительно ли его манера, его подход близки.

Самопрезентации, созданные без надоевших шаблонов, трогают. Как такие создавать, рассмотрим в главе «О себе в двух словах».

Не пояснять, к чему это всё

Оценить эффективность текста о себе можно по тому, сколько людей и как с ним повзаимодействовали. Для того чтобы взаимодействие случилось, финал текста не должен быть смазанным. Лучше, когда автор поста предлагает ответить на вопрос или задать его, поделиться впечатлением, подписаться на блог, представиться, репостнуть, заполнить анкету — словом, что-то сделать после прочтения.

О том, каким образом зафиналить самопрезентацию, в этой книге есть отдельная глава — «Как грамотно завершить текст о себе?» Там же разберём, на что ориентироваться, выбирая способ вовлечения для своих читателей: что сделать, чтобы текст комментировали.

Якать

Если у вас есть дети или младшие братья и сёстры, то вы этот момент застали. Примерно в три-четыре года ребёнок вместо отдельных слов типа «кушать», «играть», «дай» вдруг начинает говорить целыми предложениями. Начинает осмыслять себя как личность, как действующее лицо: «Я хочу кушать», «Я хочу играть». Становится взрослым.

В то же время когда взрослый, говоря о себе, начинает каждое новое предложение с местоимения «я», есть ощущение, что перед нами ребёнок. Как будто бы человек только-только осваивает язык, и ему ещё сложно использовать разнообразные конструкции.

Рассказ о себе, где после каждой точки многократно повторяется «я» — это, конечно, не ошибка. При этом подобные однообразные конструкции обедняют речь. Складывается впечатление, что человек как-то слабо образован, скучноват, хотя на деле это может быть совсем не так. Нашла пример такой самопрезентации от программиста. Посмотрите, как много «я»:

Я – опытный программист с более чем 3-х летним опытом работы. Я имею высшее образование в области компьютерных наук и опыт работы как в команде, так и самостоятельно.

Я знаю различные языки программирования, такие

как Java, Python, C++, JavaScript и другие. Я имею опыт в разработке веб-приложений, мобильных приложений, нативных приложений и других. Я знаком с различными фреймворками и библиотеками, такими как Angular, React, Vue.js, Spring, Django и другими.

Рассказывая о себе, необязательно каждый раз использовать личные местоимения. Спокойно можно обойтись без них и начинать предложения с глаголов типа «получил», «знаю», «знаком».

Какие ещё есть приёмы, чтобы текст о себе выглядел не как набор разрозненных фраз, а целостно и выразительно? Этому посвящена финальная глава «О себе небанально».

Выводы по главе

Необязательно быть писателем или журналистом, чтобы увлекать своими текстами. Достаточно избегать типовых ошибок.

Текст о себе – важная точка касания, которая позволяет стать с читателем ближе. Чтобы текст работал на вас, над ним стоит заморочиться.

Вопросы для размышлений

Когда последний раз вам попадался текст-самопрезентация, который бы вас искренне зацепил?

Можете припомнить, чем именно он запомнился? Что в нём было такого, что не оставило вас равнодушным?

Задание на прокачку

Попробуйте в течение недели не пролистывать посты-знакомства, которые будут вам попадаться. Можно даже специально такие тексты поискать. Для этого вбейте в поисковую строку социальной сети хештеги типа #постзнакомство или #текстосебе. Так получится увидеть публикации не только тех, на кого вы уже подписаны.

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.