

Классный час

11 «А» класс

ГОУ СОШ № 467

Колпинский район г. Санкт-Петербург

Классный руководитель: Митрофанова О. В.

Что такое имидж?

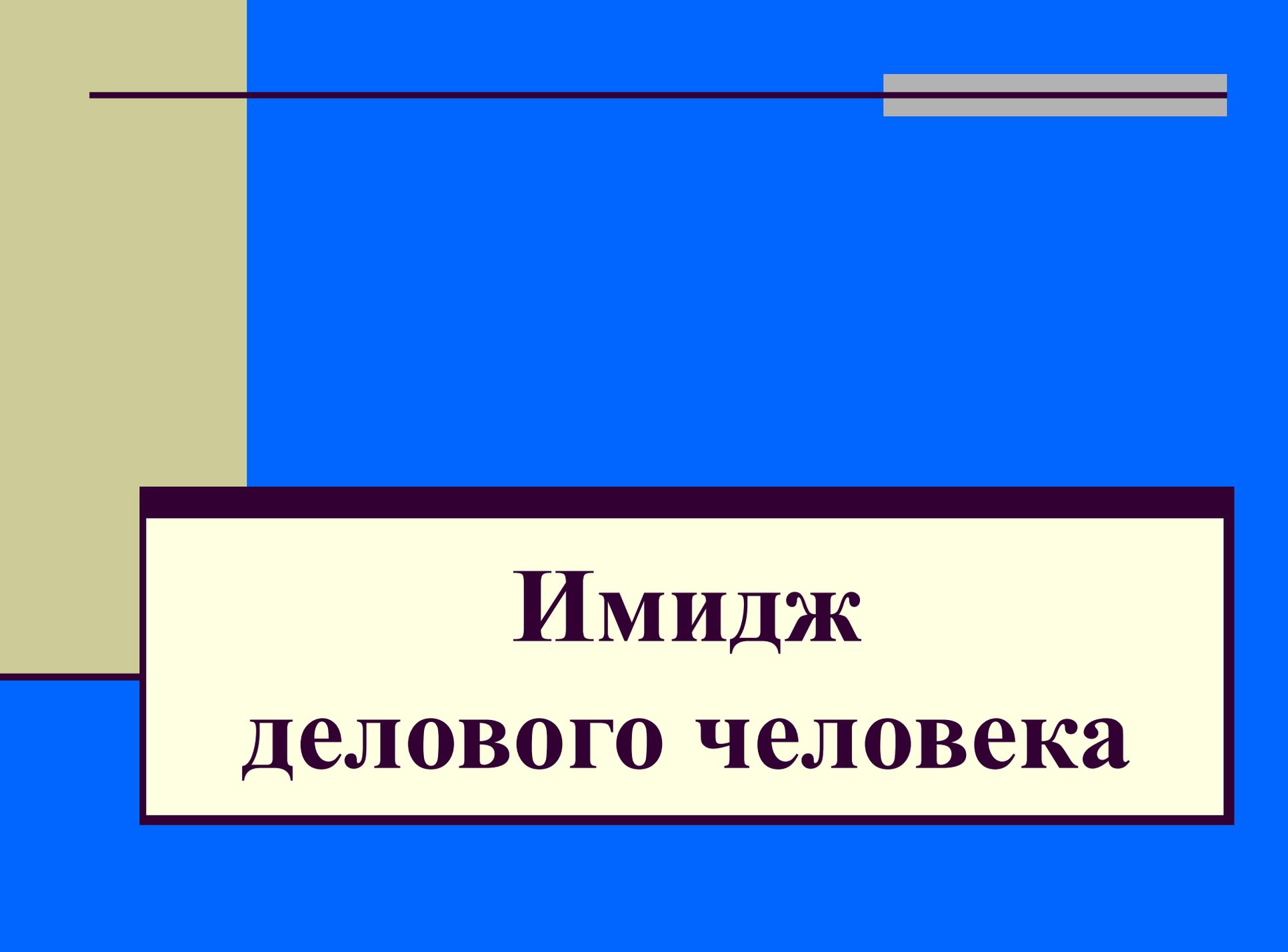
- «Имидж (от английского «image» - образ, представление) - внешний образ, создаваемый субъектом с целью вызвать определенное впечатление, мнение, отношение окружающих»

Энциклопедический
словарь социологический
Юридический



Три основные составляющие имиджа

- Личное обаяние – способствует успеху в профессиональной деятельности.
- Нравственные характеристики – коммуникабельность, способность к сопереживанию, способность понять другого, красноречие.
- Техника самопрезентации – умение подать с наилучшей стороны свои знания, умения и опыт.



**Имидж
делового человека**

Черты современного делового человека

- человек компетентный
- умный
- имеет хорошее образование
- коммуникабельный
- способен к продуктивному деловому общению
- отличный специалист, преследующий практические цели
- обладает деловой этикой
- нравственен
- умеет хранить коммерческую тайну



Кинофильм «Чародеи»



«Главное, чтобы
КОСТЮМЧИК СИДЕЛ...»

Аристотель Онассис – греческий судовладелец

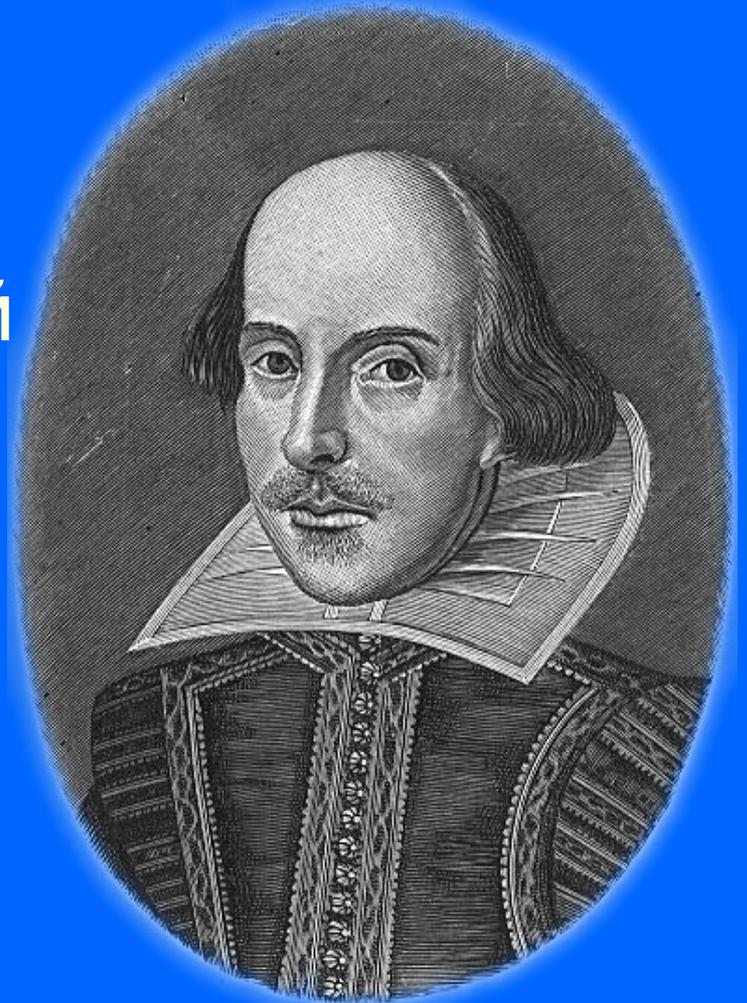
Одна из фирм, специализирующаяся на продаже очень дорогих костюмов, привела в своей рекламе следующее утверждение: «Когда один из самых богатых ныне людей начинал свою карьеру мелким служащим, он почти весь свой скромный заработок, живя впроголодь, тратил на приобретение дорогих костюмов».

Можно ли верить этому утверждению или это рекламный трюк?



Уильям Шекспир

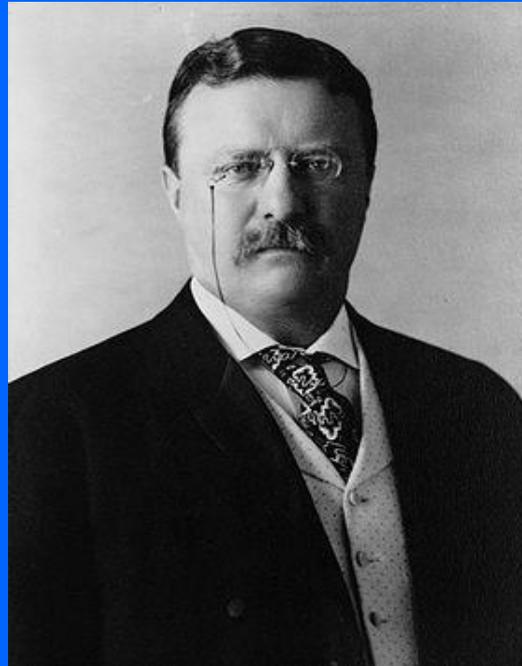
«Весь мир — театр, в нем женщины, мужчины — все актеры. И каждый не одну играет роль.»



Имидж и политика



Маргарет Тэтчер



Теодор
Рузвельт

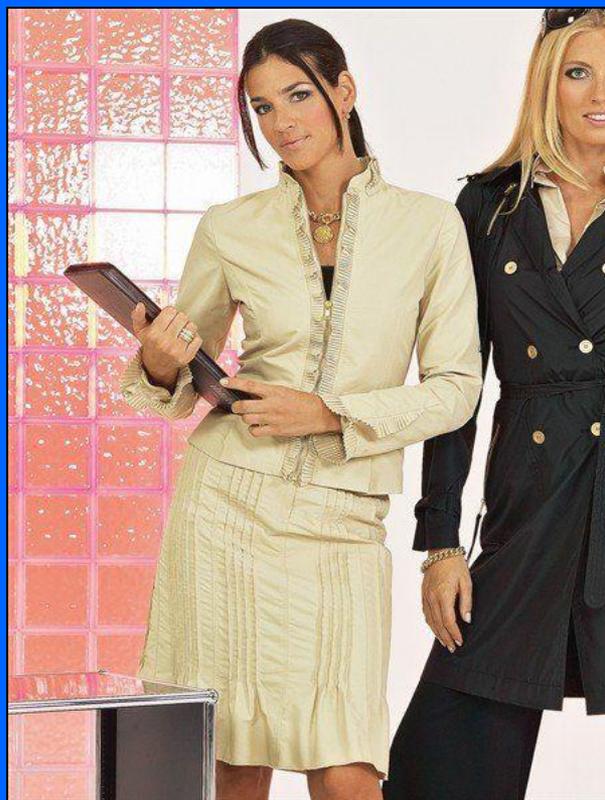


Жаклин Кеннеди

Деловой гардероб мужчины



Гардероб деловой женщины



Дресс-код (dress code)



«Дресс-код» – слово относительно новое, но уже ставшее модным, по крайней мере, для тех, кто работает в офисе. Буквально это слово означает «код одежды», то есть систему опознавательных знаков, цветосочетаний и форм, которые говорят о принадлежности человека к определенной корпорации.



Дресс-код является составной частью фирменного стиля наряду с такими его элементами, как визитки, бланки, буклеты, плакаты, фирменные цвета и шрифты, конверты, папки, логотип, вывески и дизайн интерьера. С другой стороны, дресс-код — это существенный элемент корпоративной культуры в целом, поскольку он тесно связан со спецификой бизнеса, стратегией, ценностями, стилем управления, системой отношений с клиентами и партнерами.

Дресс-код (dress code)



Дресс-код как один из инструментов корпоративной культуры призван использоваться для выполнения конкретных задач, стоящих перед компанией, его выбор определяется рядом следующих факторов :

- Направление деятельности организации
- Целевая аудитория
- Место работы
- Особенности системы управления, стиля руководства



Школьная форма



Школа
Хогвартс



Последний год в Хогвартсе

Школьная форма в России



Мода на школьную форму пришла в Россию из Англии в 1834 году.

Только в 1992 году школьную форму отменили, исключив соответствующую строку из закона «Об образовании».

Школьная форма зарубежом



Ученики в
Великобритании



Ученики в Индии



Ученики в Японии

Имиджмейкер



Помогает создать образ преуспевающего человека. Он определяет типаж клиента, опираясь на линии его фигуры и лица, подбирает одежду, прическу и обувь, выявляет стиль, создает профессиональный образ и даже корректирует поведение клиента.



Имиджмейкер



Ему необходимо знать правила макияжа, стилей одежды, основы психологии и этикета, значение поз, жестов, мимики.

Он может научить грамотной речи, использованию специальной терминологии.

Должен уметь предугадывать ситуации, разбираться во всех мелочах, убедить клиента в важности перемен во внешности, в поведении, в речи.



Желательные черты

Нежелательные черты

Вербальный имидж

- приятное звучание
- сила голоса
- варьирование тональности
- отчетливость звуков
- спокойствие
- чувство уверенности
- размеренность
- дружелюбие
- твердость
- музыкальность
- соучастие
- плавность
- журчание
- совершенство дикции
- терпеливость

- неприятное звучание
- слабость голоса
- **МОНОТОННОСТЬ**
- смешение звуков
- нервозность
- неуверенность
- крикливость
- командирский тон
- плаксивость
- гнусавость
- назидательность
- резкость
- хрипота
- изъяны в дикции
- капризность

Самопрезентация: манеры, жесты, осанка

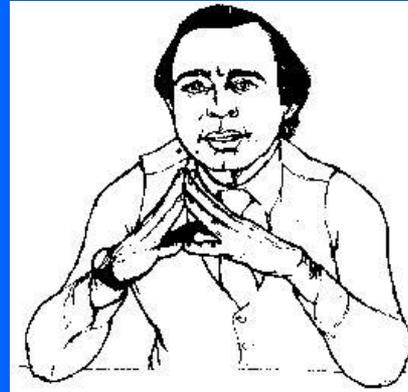
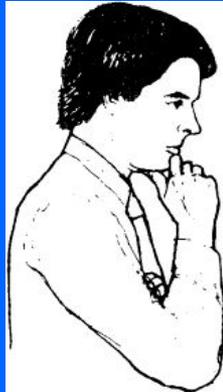
Я есть то, чем признают меня
окружающие.



У Джеймс



Язык жестов (body language)



Правила приветствия в различных ситуациях

Ситуация или вариант встречи сотрудников	Должен быть первым при:		
	приветствии	рукопожатии	представлении
Мужчина	+		+
Женщина		+	
Старший по возрасту		+	+
Младший по возрасту	+		
Старший по должности		+	+
Младший по должности	+		
Проходящий мимо группы	+		
Стоящий в группе		+	+
Входящий в комнату	+	+	
Находящийся в комнате		+	+
Обгоняющий идущего	+		
Руководитель делегации, входящий в комнату	+		
Руководитель делегации, находящийся в комнате		+	+

Требования к манерам, жестам и осанке делового человека

Требования:

- Когда вы стоите, надо избегать наклонного положения вперед, опускать голову, облачиваться небрежно о стенку, мебель, в особенности на чей-либо стул, не трястись, не ломаться, не переносить тяжесть тела на одну ногу и т.п.
- Когда вы сидите, следует принимать скромную позу, не стесняющую окружающих, не сидеть криво, не облачиваться локтем о спинку своего стула, не свешивать с нее руки, не закидывать голову назад, чтобы опереться головой о спинку стула, не наваливаться всем корпусом на стол, опираясь на него локтями, не качаться на стуле, не закидывать ногу на ногу (словом, избегать неприличных поз).
- Не принимать высокопарный, сентиментальный или меланхолический вид, избегать постоянной, избегать постоянной улыбки на лице или, наоборот, принимать вечно серьезное и полное презрения выражение лица.

Все эти наружные недостатки делают личность смешною, а порой и внушающей отвращение.

Требования к манерам, жестам и осанке делового человека

Главные недостатки:

- Слишком часто во время разговора поворачивать голову с одной стороны в другую
- Протягивать ноги
- Смотреться в зеркало в обществе, подкрашиваться
- Постоянно поправлять свое платье
- Класть руки на собеседника
- Водить во все стороны глазами, поднимать их кверху
- Подмигивать
- Пристукивать ногой
- Раскачиваться на стуле

Все эти дурные привычки раздражают окружающих.

Деловые отношения, умение делового человека влиять на других людей



↑
Директор школы №
467
Строганова В. А.



Если хотите добиться успеха - вы должны:

- ЗДОРОВАТЬСЯ ЗА РУКУ
- СОСТАВЛЯТЬ РЕЗЮМЕ
- ОКРУЖАТЬ СЕБЯ "ПРАВИЛЬНЫМИ" МЕЛОЧАМИ
- СВОБОДНО ГОВОРИТЬ ХОТЯ БЫ НА ОДНОМ ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ
- ПРАВИЛЬНО ДИКТОВАТЬ СВОЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС, ДАЖЕ ЕСЛИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКОМ НЕ ВЛАДЕЕШЬ

Если хотите добиться успеха - вы должны:

- ДЕЛАТЬ МАНИКЮР, НЕВЗИРАЯ НА ХРОНИЧЕСКУЮ УСТАЛОСТЬ И ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ
- ПЕРЕСПРАШИВАТЬ
- ПРЕДУПРЕЖДАТЬ ОБ ОПОЗДАНИЯХ
- ПОДБИРАТЬ ДЕЛОВОЙ КОСТЮМ
- ВЕСТИ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
- БЫТЬ С КОМПЬЮТЕРОМ НА «ТЫ»

Если хотите добиться успеха - вы должны:

- "ГАСИТЬ" УЛЫБКУ
- БЫТЬ ДОСТУПНЫМ МИРУ
- ЗАПОМИНАТЬ ДНИ РОЖДЕНИЯ КОЛЛЕГ
- СОСРЕДОТОЧИВАТЬСЯ
- ОТВЕЧАТЬ (ТО ЕСТЬ НЕ ОТВЕЧАТЬ) НА ВОПРОСЫ О СВОЕЙ ЗАРПЛАТЕ
- СОСТАВЛЯТЬ ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМА
- УМЕТЬ ОТКЛЮЧАТЬСЯ
- СТАВИТЬ ЦЕЛИ

**Спасибо за
внимание!**