

ЛЕКЦИЯ №3

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА



ПЛАН:

- 1. Имидж как психологическая характеристика личности.
 - 2. Механизмы формирования имиджа.
 - 3. Имидж в деловом общении.
 - 4. Правила позитивного имиджа.
-

1. ИМИДЖ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ

**Деловой имидж - залог
профессионального успеха.**

ИМИДЖ
ИНСТРУМЕНТ
ВОЗДЕЙСТВИЯ



**‘Имидж – это искусство
управлять впечатлением»**

Эрвин Гофман

**«Я есть то, чем признают меня
окружающие»**

Уильям Джеймс

При высокой конкуренции на рынке
труда в настоящее время
недостаточно быть
квалифицированным специалистом,
необходимо создать свой
собственный привлекательный
имидж.

ИМИДЖ

(от английского *image*) – образ, слепок, умственное представление конкретного лица, содержательная сторона его характера. Другими словами, то, как мы выглядим в глазах других – это наш имидж.



ФУНКЦИИ ИМИДЖА

- функция психической защиты
 - функция социального тренинга
 - иллюзорно-компенсаторная функция
 - функция социально-символического опознавания
-

ОСОБЕННОСТИ ИМИДЖА

- Стереотипы
 - Образ
 - Атрибуты
 - Стихийность или целенаправленность
 - Субъективность
 - Поддержание имиджа
 - Одежда
-

ТИПЫ ИМИДЖА

- корпоративный
 - индивидуальный
-

ТИПЫ ИМИДЖА

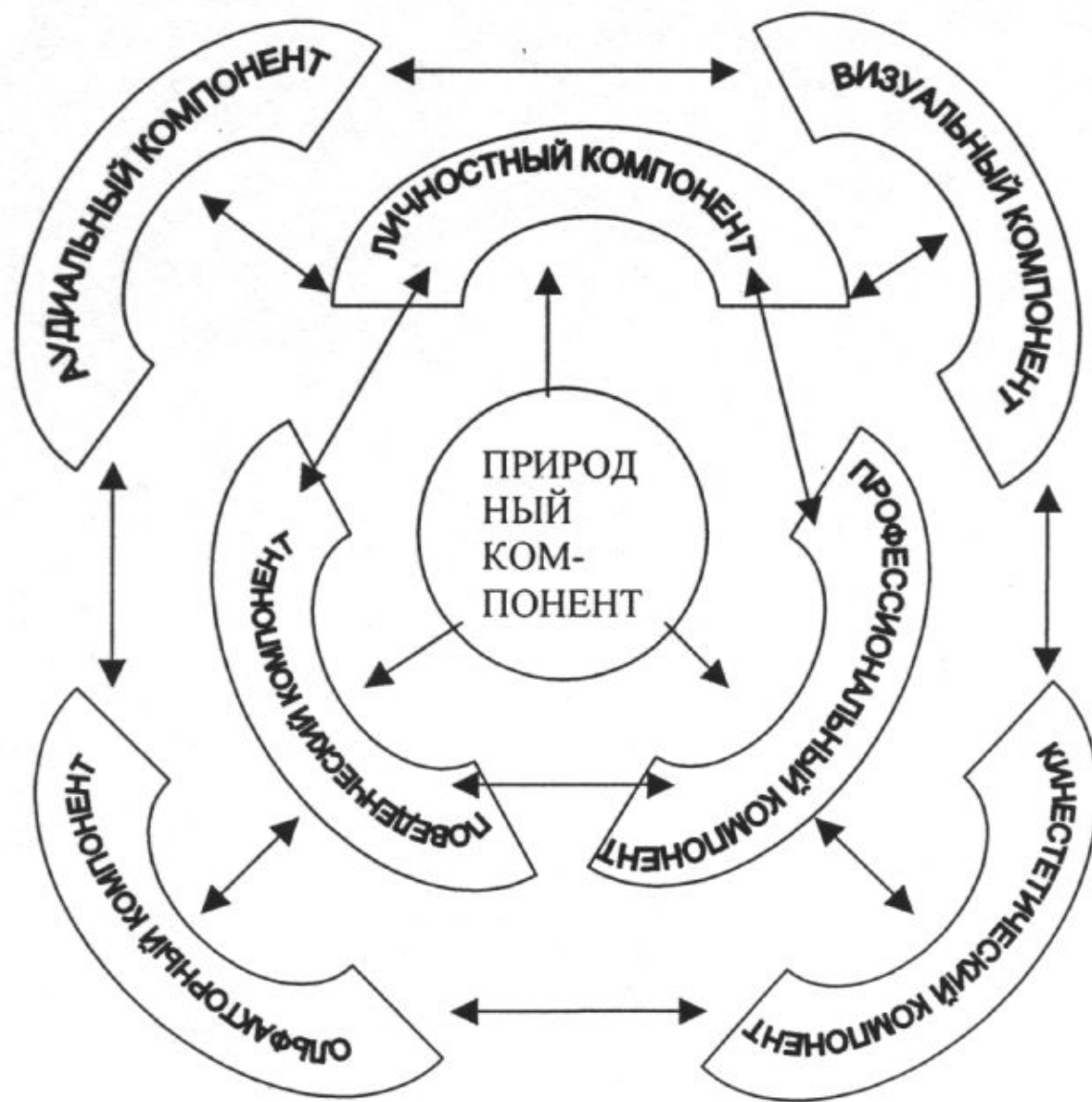
- 1. *Зеркальный* – имидж, свойственный нашему представлению о себе.
- 2. *Текущий* – вариант имиджа, характерный для взгляда со стороны.
- 3. *Желаемый* – тип имиджа отражает то, к чему мы стремимся.

ТИПЫ ИМИДЖА

- *самоимидж*
 - *требуемый имидж*
 - *воспринимаемый имидж*
-

СТРУКТУРА ИМИДЖА:

- *Природный компонент*
 - *Личностный компонент*
 - *Поведенческий компонент*
 - *Профессиональный компонент*
-



СОЦИУМ ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИМИДЖА В РАМКАХ ТРЕХ СРЕД:

- мегасреда
 - макросреда
 - микросреда
-

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

- Индивидуализация.
 - Социализация.
 - Персонализация.
 - Эмоциональная перцепция.
-

ВНЕШНИЙ ОБЛИК В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- 1. Коммуникативные способности*
 - 2. Внешние физические данные*
 - 3. Хорошие манеры*
 - 4. Одежда, обувь, макияж, прическа*
-

ПРАВИЛА ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

- *Правило 1. «Избегайте внезапных контрастов в вашем образе»*
 - *Правило 2. «Говорите о себе то, что другие должны знать о Вас».*
 - *Правило 3. «Одежда должна соответствовать Вашей профессии лишь на рабочем месте».*
 - *Правило 4. «Образ должен давать ту информацию о возрасте, которая нужна Вам».*
 - *Правило 5. «Сознательно изменяйте свой имидж».*
-

**Предназначение
одежды – вызвать к себе
интерес.**



Костюм – визитная карточка делового человека.



ВНЕШНОСТЬ МУЖЧИНЫ



- Залогом приятной внешности любого человека является аккуратность
- Аккуратно уложенные волосы
- Маникюр
- Элегантная одежда
- Чистая обувь
- Парфюм

ГАРДЕРОБ МУЖЧИНЫ

- Не менее трех деловых костюмов
- Не менее пяти рубашек
- Не менее трех пар туфель
- Аксессуары для делового мужчины:
- Галстук
- Запонки
- Зажим для галстука
- Ремень
- Дорогие часы
- Бумажник
- Зонт
- Изящные очки
- Хорошая авторучка
- **Презентабельный вид – одна из самых главных составляющих делового мужчины**



ВНЕШНОСТЬ ЖЕНЩИНЫ

- *Внешность - ваша визитная карточка! Уход за ней должен быть грамотным, систематическим и тщательным.*
- **Аккуратный внешний вид**
- **Минимум макияжа**
- **Аккуратно уложенные волосы**
- **Маникюр**
- **Не броские украшения**
- **Элегантная одежда**
- **Тонкий аромат парфюма**



ГАРДЕРОБ ЖЕНЩИНЫ

- Не менее пяти деловых костюмов
- Строгие прямые юбки
- Не менее пяти пар туфель
- Аксессуары для деловой женщины:
- Сумочка
- Дорогие часы
- Мобильный телефон
- Ручка
- Визитница
- Органайзер
- *Помните, что ваш внешний вид соответствует культуре вашей организации и отражает ваш статус в ней*



ГРАМОТНАЯ РЕЧЬ - составляющая привлекательного имиджа.

«... Без принужденья в разговоре
коснуться до всего слегка,
с учёным видом знатока
хранить молчание в важном споре
и возбуждать улыбку дам
огнём нежданных эпиграмм»

А. С. Пушкин

ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ ГРАМОТНОЙ РЕЧИ.

- Знайте предмет разговора.
- Относитесь к собеседнику с уважением.
- Владейте мастерством логических ударений, пауз и языком жестов.
- Пользуйтесь живой речью: метафорами, образами, сравнениями.
- Избегайте языковых шаблонов и затасканных выражений, а также слов – паразитов.
- Используйте личное обаяние
- Избегайте акцента и смешения языков.
- Не обманывайте собеседника, не искажайте истину
- Используйте технику драматизации речи: ускорение и замедление её темпа, повышение голоса, изменения его тембра.

Чтобы привлечь внимание других, человек должен не только хорошо одеваться и быть всегда опрятным, но и должен обладать хорошими качествами – быть интересным собеседником, улыбаться, сдерживать эмоции и быть приветливым. А главное быть компетентным, образованным, достигать поставленных целей и обязательно сам человек должен развивать в себе таланты, ведь в каждом человеке есть своя изюминка!

Если человек сам себя оценит и найдёт правильный путь, он всегда будет уверен в себе и успешен как в профессиональной сфере, так и в личной жизни!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
