

# "Азбука делового человека. Слагаемые успеха".

***И так во всем, как хотите,  
чтобы с вами поступали люди,  
так поступайте и вы с ними.  
Евангелие от Луки***

## Цель занятия:

---

- формирование позитивного имиджа, а также таких деловых качеств, как бесконфликтность, умение слушать, уважение к своему и чужому времени; развитие навыков культуры общения; установление атмосферы теплоты и дружелюбия в классе.

# Пословицы и поговорки

---

- Кто людей любит, тот долго живет.
- Худо тому, кто добра не желает никому.
- Учись доброму, так худое на ум не пойдет.
- Ласковыми словами и камень растопишь.
- Чего в другом не любишь, того и сам не делай.
- Люби людей, если хочешь, чтобы тебя любили.
- Хороший человек тот, кто способен делать другим добро.
- Кто очень любит себя, того не любят другие.
- Злой человек и самого себя ненавидит.
- Хороший человек предъявляет требования к себе, плохой - к другим.
- С людьми живи в мире, с пороками сражайся.
- От вежливых слов язык не отсохнет.
- Не копай другому яму, сам в нее свалишься.
- Кто вчера солгал, тому и завтра не поверят.
- В ком правды нет, в том и добра мало.
- Не ищи правды в других, коли в тебе ее нет.

# Задание

- Прерывайте собеседника, когда надоест его слушать.
- Отвлекайтесь на телефонные разговоры.
- Дайте собеседнику время высказаться.
- Проявляйте полное внимание к партнеру.
- Поинтересуйтесь, правильно ли вы понимаете собеседника.
- Заканчивайте постоянно фразы за собеседника.
- Избегайте поспешных выводов.
- Не прерывайте собеседника.
- Давайте постоянно советы своему оппоненту.
- Не заостряйте внимание на разговорных особенностях собеседника.
- Спокойнее реагируйте на высказывания.
- Не отвлекайтесь.
- Дайте понять, что тема разговора вам не интересна.
- Не задавайте слишком много вопросов.
- Не давайте непрошенных советов.
- Поправляйте собеседника, если он говорит косноязычно, безграмотно.

# Как правильно слушать?

---

- Не прерывайте собеседника.
- Дайте собеседнику время высказаться.
- Проявляйте полное внимание к партнеру.
- Поинтересуйтесь, правильно ли вы понимаете собеседника.
- Избегайте поспешных выводов.
- Не заостряйте внимание на разговорных особенностях собеседника.
- Спокойнее реагируйте на высказывания.
- Не отвлекайтесь.
- Ищите истинный смысл слов собеседника.
- Не задавайте слишком много вопросов.
- Не давайте непрошенных советов.

# Люди хотели развить в себе качества

---

- уверенности, решительности - 46% опрошенных
- выдержки, уравновешенности - 30 %
- целеустремлённости, силы воли - 30%
- терпимости - 12%
- доброжелательности - 10%

# *А вот окружающим людям все хотели бы добавить:*

---

- доброты, человечности - 50%  
опрошенных
- честности, порядочности - 30 %
- взаимопонимания, сочувствия - 22%
- терпимости - 16%
- щедрости - 12%

# Задание

---

- Стремитесь доминировать во что бы то ни стало.
- Ведите себя агрессивно.
- Проявляйте гибкость, ищите компромисс.
- Попробуйте "спрятаться за чужую спину".
- Постоянно критикуйте!
- Не отступайте, будьте принципиальны.
- Откажитесь от своего мнения.
- Посмотрите на проблему глазами оппонента.
- Признайте значимость партнера.
- Демонстрируйте готовность его понять.
- Не скрывайте доброго отношения к людям.
- Четко сформулируйте предмет конфликта.
- Постарайтесь найти общие позиции.
- Выясните противоречия.



# делающие личность смешной, а порой и внушающей

---

## отвращение:

- 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.

# сферы личного пространства среднего европейца?

- **Интимная зона** человека находится в пределах от 0 до 60 см. Из всех зон это самая важная зона, прежде всего потому, что именно ее человек рассматривает как свою собственность. Проникать в эту зону разрешается только самым близким людям, родственникам. Это значит, что если вы положите руку на плечо человека, с которым только что познакомились, то он непременно испытает отрицательные эмоции по отношению к вам, хотя внешне может этого и не проявить. Такое вторжение в интимную зону личности является серьезным нарушением этикета.

- **Личная зона** - от 60 до 120 см. Наиболее часто на таком расстоянии происходит деловое общение с коллегами, клиентами, просто знакомыми. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя комфортно в вашем обществе, то следует всегда соблюдать такую дистанцию. Это золотое правило этикета.
- **Социальная зона** - от 120 до 300 см. Эта зона деловых отношений. На таком расстоянии целесообразно проводить деловые встречи, во время которых нет необходимости устанавливать близкие отношения и решать личные проблемы. В этом радиусе обычно держатся от незнакомых людей, нового коллеги по работе и т.д. Тот, кто нарушает эту дистанцию в деловом общении, демонстрирует, что ему не хватает такта, знаний этикета и понимания закономерностей делового взаимодействия.
- **Публичная зона** - примерно от 300 см и далее. Это то расстояние, которое необходимо устанавливать, общаясь с группой. Его обычно придерживаются докладчики по отношению к аудитории, актеры к публике.
- Итак, знание правил соблюдения дистанции между людьми для делового человека - является также одним из слагаемых его успеха.

# Задание

---

- приятное звучание голоса, смешение звуков, хрипота, сила голоса, неприятное звучание голоса, размеренность, отчетливость звуков, слабость голоса, нервозность, дружелюбие, монотонность, твердость, неуверенность, спокойствие, чувство уверенности, плаксивость, командирский тон, варьирование тональности, крикливость, гнусавость, музыкальность, соучастие, назидательность, плавность, резкость, совершенство дикции, изъяны в дикции, капризность.

# Три основных составляющих имиджа:

---

- личное обаяние - способствует успеху в профессиональной деятельности;
- нравственные характеристики - коммуникабельность, способность к сопереживанию, способность понять другого, красноречие;
- техника самопрезентации - умение подать себя с наилучшей стороны (свои знания, умения и опыт).

Цените время! Берегите  
время! Помните, что "тот, кто  
позволяет ускользнуть своему  
времени, выпускает из рук  
свою жизнь, тот, кто держит в  
руках свое время, держит в  
руках свою жизнь" (Алан  
Лэкейн).

- 
- Найдите время для РАБОТЫ - это условие успеха.
  - Найдите время для РАЗМЫШЛЕНИЙ - это источник силы.
  - Найдите время для ИГРЫ - это секрет молодости.
  - Найдите время для ЧТЕНИЯ - это основа знаний.
  - Найдите время для ДРУЖБЫ - это условие счастья.
  - Найдите время для МЕЧТЫ - это путь к звездам.
  - Найдите время для ЛЮБВИ - это истинная радость жизни.
  - Найдите время для Веселья - это муза души.

# Из книги Н. Хилла "Думай и богатей":

---

- "Я в полной мере осознаю, что ни богатство, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми, если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому я не свяжу свою совесть сделками, которые не принесут выгоды всем участникам. Я добьюсь своего, объединяясь с другими людьми. Я подавлю в себе ненависть, зависть, подозрительность, черствость и цинизм, совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесет успеха".



# - Ответьте на следующие вопросы:

---

- Преуспевающий деловой человек - это человек, который:
- Если человек имеет \_\_\_\_\_, то он состоялся.