

# Правила эмоционального поведения.

Курсант группы СВ-32  
Новиков. К. Ю

# Введение.

Если природа наделила нас эмоциями, то пусть они облегчают, а не усложняют наше бытие.

Главные условия, при которых эмоции способны обогатить, нашу жизнь, таковы:

- Адекватность эмоции проявляется в их соответствии смыслу воздействий и в оправданности в заданных обстоятельствах.
- Коммуникабельность эмоций означает, что они производят благоприятное впечатление на партнеров, располагают к общению и вызывают доверие у собеседников.

- Экономичность в проявлении эмоций связана с наименьшими затратами физических и психических ресурсов при достижении поставленных целей воздействия или восприятия партнеров. Проще говоря, нет особого смысла затрачивать больше сил и энергии, если поставленная цель уже достигнута



# Основная задача.

- Основная задача – *вызвать доверие у партнера*. Партнер, естественно, хочет иметь дело с порядочным, честным человеком, который не обманет и не подведет, на которого можно полностью положиться. Не должны вызывать сомнение ни нравственные, ни коммуникативные, ни профессиональные качества делового человека. Только в этом случае с ним можно заключать сделку, вверить ему свои интересы и материальные средства.

- С меркой "вызывает доверие или нет" люди относятся к политикам, юристам, бизнесменам, продавцам, врачам, журналистам, брокерам, парикмахерам – ко всем, от кого зависит личный интерес.
- Способность вызывать доверие у партнера – предмет особой заботы делового человека, рассчитывающего на успех.



# Имидж и его создание.

- Имидж играет важнейшую роль в создании между партнерами соответствующей связи.
- Создавая свой имидж, невозможно обойтись без знаний различных тонкостей психологии доверия. Главное здесь – соответствовать ожиданиям работодателя, партнера, клиентов, пациентов, аудитории или избирателей. Это могут быть ожидания привычного стиля поведения, манеры держаться и говорить, одеваться и принимать решения. Люди хотят, чтобы соблюдались национальные традиции и нормы культуры. Они предпочитают иметь дело с физически и психически здоровыми участниками совместной деятельности.

Если партнер по деловому общению вызывает доверие, то его имидж выполняет также дополнительные функции: *Создает предпосылку для эффективной совместной деятельности.* Есть доверие – значит есть шанс для развития отношений, есть возможность откровенно излагать свои проблемы и надежда на достижение целей;

*Облегчает коммуникации.* Есть доверие – значит, исчезает лишняя настороженность, общение идет в соответствии с предпочитаемыми нормами и в желательной манере.



- Одним словом, деловой имидж – весьма ценное изобретение цивилизации. История бизнеса, биографические сведения видных государственных деятелей, журналистов, звезд малого и большого экрана многократно подтверждали значение имиджа в судьбе личности.





# ОБЩИЙ ВЫВОД.

- В моей будущей профессии судоводителя, вышеперечисленные правила играют немаловажную роль т.к. командный состав судна в той или иной степени отвечает как за психологическое здоровье всего экипажа, так и за коммуникации с должностными лицами вне судна.



**Спасибо за  
внимание.**

