КЛАССНЫЙ ЧАС

**«ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА»**

*Имидж* (от лат. image) - образ, умственное представление конкретного лица, содержательная сторона его характера. 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 с наилучшей стороны свои знания, умения и опыт.

Рассмотрим сегодня все эти составляющие подробнее. На сегодняшнем классном часе мы поговорим об имидже делового человека.

Чтобы определить свой имидж, человек должен развивать умение оценивать себя со стороны, оценивать собственную значимость, свои личностные качества. Я сейчас попрошу вас назвать черты современного делового человека.

*(Ответ: 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)*

Известно, что первое впечатление формируется в первые пять минут знаком­ства. Недаром в русском языке существует поговорка, тесно связанная с понятием «имидж»: «По одежке встречают, по уму провожают». А герои кинофильма «Чародеи» считают: «Главное, чтобы костюмчик сидел», и тогда все проблемы решатся сами собой.

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?

Утверждение совершенно верное. Речь идет о богатейшем человеке своего времени — греческом судовладельце Аристотеле Онассисе. Действительно, он поступал так. И, кроме того, ухитрялся оплачивать ежегодные взносы в престижный деловой клуб. Именно там он получил информацию, позволившую ему провести серию удачных сделок, давших толчок его предпринимательской карьере, положивших начало состоянию. В рекламе фирма не могла использовать имя Онасиса, ибо на это потребовалось бы его разрешение.

«Весь мир — театр, в нем женщины, мужчины — все актеры. И каждый не одну играет роль», — эти слова Шекспира говорят о необходимости всякий раз создавать имидж.

Технология создания образа очень широко используется и в политике. Так, в период предвыборных кампаний создатели «имиджа» американских президентов активно используют результаты опроса общественного мнения. Они ориентируются на систему ожиданий, существующих в обществе на момент очередных выборов. Позднее уже по ней планируются и редактируются выступления президента по радио и телевидению.

Подражание вкусам президентской семьи периодически даже порождало новую моду. Дочка президента Теодора Рузвельта Алиса предпочитала голубой цвет, и вскоре по всей Америке стали продаваться голубые ткани под названием "Alice blue". Когда же появилась песенка "Голубое платье моей крошки Алисы", этот оттенок вошел в историю. Точно так же вслед за Жаклин Кеннеди женщины стали носить плоские шапочки-пилотки и делать стрижку а-ля Джеки. Консультанты Маргарет Тэтчер из фирмы "Саачи энд Саачи" посоветовали ей придерживаться темных костюмов с подложенными плечами, и остальные элементы ее облика – прическа "шлем", скрепленная лаком, крупные бусы из жемчуга, квадратная сумка с короткими ручками – также создавали впечатление уверенной в себе женщины на вершине власти. Знаменательно, что именно такой образ импонировал большинству избирателей среднего класса, поскольку базировался на незаметной, но умелой корректировке традиционного вида работающей женщины.

А теперь давайте узнаем, каким должен быть гардероб современного делового человека-мужчины и современной деловой женщины.

(Презентация «Имидж делового человека».)

1. ***Гардероб делового человека.***

Как нужно одеваться на работу деловой женщине?

*Материал для обсуждения* Советы деловой женщине, если она хочет добиться успеха (презентация)

Выводы:

***Никогда:***

* Не появляйтесь на работе в модной вещи. Мода подведет вас;
* Не надевайте на работу ничего, подчеркивающего вашу женскую привлека­тельность;
* Не носите брюки, если на работе имеете дело с мужчинами;
* Не одевайтесь в мужском стиле;
* Не ходите с сумкой, когда можно взять атташе-кейс;
* Не позволяйте моде диктовать длину юбки для вашего делового костюма;
* Не снимайте жакет на работе;
* Не носите очков в ультрамодной оправе;
* Не пейте много на официальных обедах;
* Ничего из одежды не покупайте сгоряча.

***Всегда:***

* Носите на работу костюм с юбкой;
* Шейте костюм с учетом специфики вашей работы;
* Носите простые туфли на среднем каблуке (около 4 см);
* Носите чулки телесного цвета;
* Носите пальто и плащ, покрывающие юбку и платье;
* Пользуйтесь добротной ручкой;
* Носите спортивную одежду хорошего качества (конечно, в специальных слу­чаях - на выезде, но не в учреждении);
* Прежде чем одеваться, подумайте, с кем вам придется встретиться и что вам нужно сделать;
* Пусть ваш кабинет не напоминает кабинет мужчины, но там не место и ти­пично женским предметам. Помните об этих рекомендациях, прежде чем что-либо купить.

***Как одеваться на приемы и встречи:***

* На прием желательно надевать одежду строгих линий и умеренных тонов. На завтрак, чай, коктейль годится обычной длины платье, платье-костюм, не­большая шляпа из фетра, шелка или других видов материи, причем шляпа во время приема не снимается. Хозяйка не надевает головной убор.
* На приемы, начинающиеся в 20.00 и позднее, следует надевать вечернее платье (более нарядные и открытые). Они могут быть обычной длины или длинные.
* На приемы надеваются туфли из кожи, замши на любом удобном каблуке. Нельзя приходить в обуви на каучуковой или резиновой подошве.
* На встречи, начинающиеся до 20.00, можно надевать шелковые, матерчатые, лайковые перчатки. Сумочка может быть замшевой, кожаной, к вечернему платью можно добавить кружевные и другие перчатки, причем чем короче рукав платья, тем длиннее перчатки, и наоборот. Сумочка - небольшого раз­мера из шелка, парчи, бисера.
* При выборе одежды нужно помнить, что она должна соответствовать време­ни и обстановке. Поэтому в дневное время не принято принимать гостей или ходить в гости в роскошном нарядном платье.
* Не следует злоупотреблять духами и дезодорантами.

Как нужно одеваться на работу деловому человеку-мужчине?

*Материал для обсуждения* (презентация)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Шаблоны дневной одежды мужчин | | | | |
| Тон *костюма* | *Рубашка* | *Галстук* | *Ботинки* | *Носки* |
| Серый | Белая  Светло-голубая Розовая | Любого цвета | Черные | В тон галстука |
| Темно-серый | Белая  Светло-розовая | Полосатый Красно-черный | Черные | Черные |
| Темно-синий | Белая | В белую, голубую и красную полоску Темно-бордовый | Черные | Темно-голубые Темно-бордовые |
| Песочный | Светло-голубая Розовая | Темно-голубой | Светло-коричневые | Светло-голубые |
| Темно-коричневый | Белая Бежевая Светло-розовая | Красно-черный В зеленую по­лоску | Коричневые | Коричневые Бордовые |
| Черный | Белая | Серебристо-серый Красно-черный | Черные | Светло-серые Черные  Темно-фиолетовые |

Успех бизнеса во многом зависит от того, какое впечатление производят партнеры друг на друга. На любой деловой встрече внешнему виду придается большое значение. Обычно форма одежды указывается в письменном приглаше­нии. Если форма одежды не указана, мужчины соблюдают следующие правила;

***Костюм:***

На завтрак, коктейль, на некоторые приемы, начинающиеся до 20.00 часов, можно надевать костюм любого неяркого цвета.

На приемы, устраиваемые по случаю национального праздника, в честь или от имени главы государства, главы правительства или министра иностранных дел, находящимся с официальным визитом в стране, а также на приемы, начинающиеся в 20.00 часов и позднее, рекомендуется надевать костюм темного цвета.

Случаи, когда надо надевать смокинг, обычно специально оговариваются в приглашении.

***Рубашка и галстук:***

На все приемы рекомендуется надевать белую рубашку с крахмальным или мягким воротником. Не следует надевать цветные рубашки, черные галстуки. Чер­ный галстук надевается в знак траура.

***Носки:***

Не должны быть яркими, броскими. Чаще всего носят серые или черные.

***Обувь:***

Во многих случаях рекомендуется надевать полуботинки черного цвета. В летнее время с нетемным костюмом сочетается цветная обувь. На приемы нельзя ходить в сандалиях, сандалетах. Лакированные туфли надевают только со смокин­гом. Обувь должна быть начищенной.

***Шляпа:***

В зависимости от времени года весной и летом носят шляпу светлого, а осе­нью и зимой - темного цвета (не обязательно черного). В вечернее время предпоч­тительнее шляпа темного цвета. Не рекомендуется использовать велюровые голов­ные уборы, а также шляпы черного цвета с пальто или костюмом не черного цвета.

Так что же надеть на работу? Ответ на этот далеко не праздный вопрос зависит не только от материальных возможностей, погодных условий, эстетических пристрастий и привычек работающего человека.

Все больше становится организаций, которые предъявляют строгие требования к внешнему виду своего персонала, регламентируя в одежде все, включая длину юбок, высоту каблуков, расцветку галстуков и процент синтетических волокон в ткани костюмов. В офисный обиход прочно входит понятие dress code, означающее требования к офисной одежде сотрудников.

Слово предоставляется… (Ученик показывает презентацию.) (Приложение 2)

Существуют различные типы костюмов. Давайте определим, какой из типов костюмов нам потребуется в той или иной ситуации и заполним таблицу в парах, затем проверим.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ситуация | Вечерний | Деловой | Свободный | Спортивный |
| Работа | Не рекомендуется | Руководители всех рангов деятельности; персонал офисов; деловые встречи и переговоры | Сотрудники сферы услуг; репетитор | Профессии, требующие применения физического труда |
| Сотрудники средств массовой информации; творческие профессии | |
| Досуг | Прием; светская вечеринка; свадьба; концерт классической музыки | Презентация; творческий вечер; концерт; театр; выставка; экскурсия | Дружеская вечеринка; дансинг; кино; выставка; экскурсия | Пикник; прогулка за городом или в парке; спорт; поход по магазинам |

Одной из форм приучения к дресс-коду является школьная форма. Ведь даже такая форма есть в школе Хогвартс. Ее носят не только учащиеся, но и учителя.

О школьной форме нам расскажет… (Показывает презентацию. Слайд 14. ) (Приложение 3)

Итак, многие взрослые россияне уже приобщились к корпоративному духу, но их дети по-прежнему ходят в школу в чем попало.

Одна из новых профессий – профессия имиджмейкера. Он 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. Имиджмейкеру 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.

(Раздаются памятки «Как нужно одеваться на работу деловой женщине», «Как нужно одеваться на работу деловому человеку-мужчине».) (Приложение 4)

***Учитель:***

Наш голос – это тоже часть нашего имиджа. Если есть проблемы с речью (не все умеют достаточно четко и ясно излагать свои мысли в экспромт-речи), то здесь уместна поговорка «Слово – серебро, а молчание – золото». В ряде случаев молчание действительно имеет преимущество перед речью.

Рассмотрите желательные черты, которые деловой человек должен развивать в своем голосе, своей речи, и обратите внимание на нежелательные черты. (Читают слайды презентации.)

**Желательные черты Нежелательные черты**

приятное звучание; неприятное звучание;

сила голоса; слабость голоса;

варьирование тональности; монотонность;

отчетливость звуков; смешение звуков;

спокойствие; нервозность;

чувство уверенности; неуверенность;

размеренность; крикливость;

дружелюбие; командирский тон;

твердость; плаксивость;

музыкальность; гнусавость;

соучастие; назидательность;

плавность; резкость;

журчание; хрипота;

совершенство дикции; изъяны в дикции;

терпеливость. капризность.

(Читают слайды презентации.)

Как на имидж делового человека влияет манера представляться?

Известно, что слово «здравствуйте» может быть произнесено на все лады. Попробуйте выявить свой потенциал использования приветствия. Давайте послушаем и «оценим» подтекст, который вы вкладываете в приветствие и другие фразы.

Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.

Работа с карточками.

Рад вас видеть!

Спасибо за работу.

Приходите завтра.

Я в восторге.

Спасибо, мне очень приятно ваше внимание.

Приятно было с вами поговорить.

Спасибо за комплимент.

Очень вам признателен.

Ценю вашу настойчивость.

Мне это очень нравится.

(Отдельные учащиеся получают листочки с заданием произнести фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.) (Приложение 5)

*После обсуждения преподаватель дополнительно проводит разговор о* *манерах, жестах и осанке*

*.*

***Самопрезентация: манеры, жесты, осанка.***

Преуспевающий деловой человек должен выглядеть как преуспевающий деловой человек. В бизнес-практике особое внимание уделяется такой личностной характеристике, как способность вызывать доверие. Обманчиво первое впечатление или нет, деловой человек должен сделать все, чтобы понравиться своему деловому партнеру с первого раза.

Какие языки вы изучаете? (Русский, английский, на уроках информатики – язык программирования.)

Есть еще один язык международный, доступный и понятный всем – это язык мимики, жестов, телодвижений человека body language. На этом языке говорят все люди мира, даже сами того не зная. Жест – движение рукой или телом, что-то обозначающее или сопровождающее речь.

Покажите мне с помощью рук, что ваши дела идут хорошо и нет проблем. (Дети показывают жест большой палец вверх.)

Но этот жест у жителей Америки, Англии имеет другое значение. Им пользуются при голосовании на дорогах. А в Греции – это знак «Прекрати говорить! (грубо) Замолчи!» Представьте себе американца, голосующего на дороге в Греции! А у итальянцев «большой палец» обозначает число 1. Теперь покажите с помощью жеста число 1. (Дети показывают поднятый вверх указательный палец.)

У американцев и англичан указательный палец обозначает число 1, а большой палец – 5. Вопрос – нужно человеку знать язык жестов и почему? (Жесты человека влияют на его культуру. Умение читать жесты помогает понять настроение друг друга, сказать нужные слова, помочь.)

В любых жизненных ситуациях надо стремиться к хорошим отношениям со всеми, даже если сталкиваешься с человеком на короткое время. Буфетчица, вахтер, гардеробщица – все это сотрудники, с которыми мы сталкиваемся и быстро расходимся на целый день. Можно пройти мимо, не обратив внимания. Но можно поздороваться, улыбнуться, сказать несколько приятных слов. Все, здесь сказанное, относится как к руководителю предприятия, офиса, компании, так и ко всем ее служащим.

Давайте рассмотрим правила приветствия в различных ситуациях. Знаком «+» будем обозначть первого из сотрудников, производящего действие в рассматриваемой ситуации.

(Заполняют таблицу). (Приложение 6)

Существуют определенные требования к манерам, жестам и осанке делового человека. Выступление учащихся (остальные смотрят презентацию.)

***Требования:***

* Когда вы стоите, надо избегать наклонного положения вперед, опускать голо­ву, облокачиваться 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 облокачиваться 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 улыбки на лице или, наоборот, принимать веч­но серьезное и полное призрения выражение лица.

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

***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.

***Учитель:*** Дейл Карнеги предлагает шесть правил, соблюдение которых по­зволяет нравиться людям.

* *Правило № I.* Искренне интересуйся другими людьми.
* *Правило № 2.* Улыбайся.
* *Правило № 3.* Помни, что имя человека *-* это самый сладостный и самый важ­ный для него звук на белом свете.
* *Правило № 4.* Будь хорошим слушателем. Поощряй других говорить о самих себе.
* *Правило № 5.* Говори о том, что интересует твоего собеседника. *Правило № 6.* Внушай твоему собеседнику сознание его значимости и делай это искренне.

***Учитель:*** Одна из главных характеристик делового человека - умение влиять на других людей. И имидж делового человека - это одна из составляющих его эф­фективного влияния. Определи, умеешь ли ты влиять на окружающих.

Попробуй приложить каждый из предложенных ниже факторов к себе и выявить, какие внут­ренние препятствия мешают эффективному влиянию на других людей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Вопрос | Впечатление |
| Одежда и наружность | Соответствует ли случаю? Со вкусом ли одет? Производит ли впечатление внеш­ность? Хорошо пи выглядит твой спутник? | Подходящая случаю, стильная одежда усили­вает впечатление. |
| Осанка | Умеешь ли держать себя? Спокоен ли ты? Ведешь ли себя с достоинством? Произво­дишь ли здоровое впечатление? | Твердый уверенный вид заставляет предполагать внутреннюю силу. |
| Поведение | Знаешь ли, чего ты хочешь? Уверен ли в себе или ведешь себя вызывающе? Чет­ко ли излагаешь свои потребности? | Умение производить впе­чатление уверенности в себе увеличивает вероят­ность получения требуе­мого. |
| Личное общение | Доступен ли ты? Есть ли у тебя контакт с собеседником? Видят ли в тебе окру­жающие достойного человека? | Легкий контакт усиливает влияние. |

В управленческих отношениях всегда следует соблюдать иерархию. Руководителю необходимо быть предельно корректным. Не следует отдавать распоряжения через голову нижестоящего руководителя. Этим вы подрываете и свой авторитет. Соблюдайте принцип эмоциональной нейтральности к подчиненным, то есть никого не следует выделять даже тоном речи. Руководитель обязан относиться ко всем сотрудникам ровно и сдержанно, вне зависимости от личных симпатий и антипатий.

Излишняя доступность руководителя не способствует созданию нормальной деловой обстановки, ведет к панибратству. Руководителю и его секретарю надо ограничить число лиц, имеющих право входить в кабинет без уведомления. Надо создать порядок, при котором входить в кабинет нельзя, если там уже кто-то находится (особенно строго соблюдать эти правила в часы приема). Желательно, чтобы все посетители, которым необходим прямой контакт с руководителем, имели четко фиксированное время визита и были уверены в его осуществимости.

В то же время надо помнить, что недоступность руководителя для общения с подчиненными и посетителями ведет к потере информации.

***Ролевые игры***

Ситуация «В магазине», 2 участника.

Инструкция 1: «Ты продавец в магазине. Твоя задача – продать футболку клиенту. Будь с ним любезна».

Инструкция 2: «Ты покупатель в магазине. Твоя задача – купить футболку, но какую, не знаешь. Капризничай, выбирай дотошно, меряй, спрашивай мнение продавца».

Цель – договориться, продать-купить футболку, сохранив деловые отношения и имидж магазина.

Ситуация «Телефонный звонок в парикмахерскую», 2 участника сидят на стульях спиной друг к другу. Инструктаж каждого участника идет скрыто.

Инструкция 1: «Ты менеджер парикмахерской. Вам звонит дотошный, настырный клиент. Он очень долго объясняет, что ему нужно. Твоя задача – быть вежливой с клиентом, ни в чем ему не отказать, согласиться сделать для него все, что требует клиент».

Инструкция 2: «Ты клиент парикмахерской. Твоя задача – договориться о стрижке. Сказать, что у тебя необычная, нестандартная стрижка. В случае согласия объявить, что ты хочешь постричь обезьянку».

Цель – договориться о стрижке для обезьянки, сохранить деловые отношения и имидж парикмахерской.

***Правила, соблюдение которых ведет к успеху.***

Итак, какие же правила, соблюдение которых приведет вас к успеху, мы можем предложить?

*Организационный момент.*

У нас всех есть свои желания, которые обязательно должны сбыться. Давайте сейчас каждый про себя загадает свое желание, затем одновременно все поднимем руки вверх со словами «До свидания – МЫ».

(приложение 1) Презентация на тему: "Имидж делового человека" — Транслит презентации:

|  |  |
| --- | --- |
| № слайда | Содержание |
| Слайд 1 | Имидж делового человека |
| Слайд 2 | Что такое имидж? «Имидж (от английского «image» - образ, представление) - внешний образ, создаваемый субъектом с целью вызвать определенное впечатление, мнение, отношение окружающих» Социологический энциклопедический словарь |
| Слайд 3 | Имидж реализуется только в процессе общения человека с другим человеком, специальной группой, с самим собой, природой и предметным миром. Имидж выступает неотъемлемым атрибутом субъекта общения. Чем проповедь выслушивать, мне лучше бы взглянуть. И лучше проводить меня, чем указать мне путь. Глаза умнее слуха и поймут все без труда. Слова порой запутаны, Пример же никогда. |
| Слайд 4  Слайд 5 | Гардероб деловой женщины |
| Слайд 6 | Костюмы и юбки Отлично скроенный костюм для женщины становится стабильным вложением в будущее. Лучшим вариантом окажется классический стильный деловой костюм, который хорошо смотрится на протяжении нескольких лет. Кроме того, он универсален. В идеале части классического костюма должны легко комбинироваться с пиджаками или юбками от других костюмов. Костюм должен сидеть слегка свободно, а для более официального вида требуются небольшие плечики. Аксессуары могут быть достаточно разнообразными. Выберите несколько классических юбок, чтобы надевать их с пиджаками от ваших костюмов. Юбки могут быть прямыми, расклешенными или плиссированными с застежкой сзади или сбоку. Конечно, костюм необходим не в каждой ситуации. Может оказаться приемлемым платье классического покроя, а в комплекте с соответствующим пиджаком оно будет смотреться более официально. |
| Слайд 7 | Платья и блузки Платья можно носить с пиджаком от костюма, если цвета, стили и ткани согласовываются. Цвета платьев могут быть ярче, чем цвета костюмов. Блузка, которая будет носиться с костюмом, может быть цветной или однотонной и может комбинироваться с шарфиком или скромным ожерельем. Гладкое плечо лучше, чем плечо со сборкой, хотя второй вариант лучше смотрится без пиджака и выглядит более модно. Блузки без рукавов не подходят под деловой стиль. Однако короткий рукав или рукав длиной «три четверти» приемлем в большинстве случаев. |
| Слайд 8 | Свитеры. Будучи неприемлемым вариантом для мужчин в консервативных ситуациях продаж, свитеры вполне приемлемы для женщин. Однотонный свитер это оптимальный вариант, и он не должен быть велик. Имейте в виду, что свитер всегда выглядит более несерьезно, чем блузка. |
| Слайд 9 | Обувь. Обувь должна быть основного цвета, например черного, темно-синего, коричневого или темно- коричневого, в зависимости от преобладающих цветов вашего гардероба. Цвет вашей обуви должен быть такого же оттенка или темнее, чем остальная ваша одежда. Натуральная кожа обеспечит комфорт и качество, ведь и то и другое необходимо, когда человек много ходит или стоит. Избегайте белых, пастельных и модных цветов. Они привлекают внимание к вашим ногам и могут считаться слишком легкомысленными. Наиболее верный вариант туфли-лодочки с небольшим каблуком (один - полтора дюйма высотой; 2 дюйма для очень невысокой женщины). Сандалии слишком несерьезны. Выбирайте чулки нейтральных цветов. |
| Слайд 10 | Драгоценности Подобранные со вкусом серьги, декоративные булавки и часы помогают завершить гардероб деловой женщины. Эти аксессуары должны быть предельно скромными. Носите простые, функциональные часы, предпочтительно с металлическим браслетом или кожаным ремешком. Лучше всего, конечно, будет смотреться настоящее золото или серебро, но вполне приемлема и качественная бижутерия. Нить настоящего или качественного искусственного жемчуга добавит элегантности любому деловому костюму или платью. Можно подобрать один браслет, но только не стоит надевать браслеты на лодыжки. Драгоценности должны быть видны, но не слышны: избегайте стучащих и звенящих предметов. Не носите серьги висячей формы и в виде кольца, а также блестящие драгоценности. Серьги должны иметь классический дизайн, например круг, узел или ромб. Ограничьтесь одним кольцом на каждой руке, не считая обручального кольца или кольца, подаренного в честь помолвки. Пластмассовые кольца не подойдут к деловому стилю одежды. |
| Слайд 11 | Сумочки и портфели Для ношения объемных предметов, например документов, удобнее использовать не сумочку, а портфель. В то же время есть множество ситуаций, когда вам будет достаточно кожаного блокнота и маленькой сумочки. Если протокол предусматривает наличие портфеля, никогда не меняйте его на сумочку и никогда не носите и то и другое одновременно. Вся необходимая вам косметика легко поместится в вашем портфеле. Портфель должен быть сделан из натуральной или хорошей искусственной кожи. Выбирайте темный основной цвет, например бордовый, коричневый или черный. Сумочка это наиболее важный аксессуар, так что выбирайте самый лучший из доступных вам вариантов. Она должна быть сшита также из кожи темного основного цвета, то есть коричневого, черного, бордового или темно-синего. Сумочка никогда не должна казаться большой или переполненной и должна сочетаться по стилю с остальными частями вашего костюма, особенно с туфлями. Как сумочка, так и портфель должны варьироваться в зависимости от роста и размера человека. |
| Слайд 12 | Другие аксессуары Хорошо смотрится шелковый шарфик. Убедитесь, что ваш плащ полностью закрывает платье. Ваш бумажник должен быть темного оттенка, например бордового. В нем должно лежать только то, что вам потребуется при продаже. Выберите бумажник, который подойдет к вашей сумочке. Шляпа, в принципе, слишком кричащий элемент одежды, но если вы надели ее для тепла, то следует подобрать ее в соответствии со стилем и цветом остальной одежды. Пояса также относятся к модным элементам, так что отдайте предпочтение классическому стилю. Перчатки носите только зимой, причем они должны гармонировать с пальто. Старайтесь не надевать слишком модные очки. |
| Слайд 13 | Деловой гардероб мужчины |
| Слайд 14 | Пиджаки и костюмы. Костюм классического покроя это идеальный выбор для делового человека. На пиджаке должны быть две или три пуговицы, а ширина лацкана должна составлять 7,5 или 9 см. Рисунок ткани для мужских костюмов может быть разным гладким, «елочкой», с тонкими светлыми полосками или с приглушенными клетками. Полоска придает костюму больше властности. Предпочтительны натуральные ткани, например шерсть или смесь полиэстера и шерсти. |
| Слайд 15 | Рубашки Рубашки должны быть светлее костюма и галстука. Однотонные сорочки, например белые или голубые, вот основные консервативные варианты мужских рубашек, причем белый цвет вызывает у собеседника большее доверия. Вполне приемлема тонкая красная или синяя полоска. Продавцы, работающие в менее консервативных сферах бизнеса, могут носить рубашки пастельных тонов, бледно-розовые, а также светлые однотонные с белым воротником и манжетами. Рубашки с коротким рукавом, как правило, неприемлемы. |
| Слайд 16 | Галстуки Галстуки, как некрупные аксессуары, могут быть единственной деталью гардероба, которая позволяет деловым мужчинам следовать моде и выражать свою индивидуальность. Не забывая о соображениях вкуса и консерватизма, продавцы могут выбрать галстуки таких цветов и моделей, которые не приемлемы для основных деталей одежды, то есть для костюмов. Обязательным условием является высокое качество изделий, причем лучше всего смотрятся шелковые галстуки. Это такой элемент вашего гардероба, на котором нельзя слишком экономить. По сравнению с костюмом галстук является относительно недорогим способом передачи яркости и разнообразия. Галстуков-бабочек лучше не надевать: то же можно сказать и о безвкусных или шутливых галстуках. |
| Слайд 17 | Ботинки Кожаные ботинки со шнурками черного или темно-коричневого цвета идеально подойдут к вашим костюмам. Свободные легкие туфли во многих сферах бизнеса чаще всего рассматриваются как слишком несерьезные. Для менее консервативных отраслей они приемлемы в комбинации с джемпером и брюками. В большинстве ситуаций неприемлемым вариантом будут двухцветные туфли, белые ботинки, а также более светлая, чем ваш костюм, обувь. Носки должны закрывать икры ног. Лучше носить однотонные носки; они должны быть темного цвета. |
| Слайд 18 | Портфель Ваш портфель или папка для бумаг должны быть достаточно большими, то есть вмещать в себя все необходимые документы и не выглядеть переполненными. Можно использовать портфели с жесткими или мягкими сторонами. Мягкий портфель можно поставить возле ног и доставать из него необходимые предметы, не нарушая порядка внутри. Размеры вашего портфеля зависят от ваших пропорций, и в любом случае он должен быть темного цвета. Темно- бордовый подойдет к любому костюму любого цвета и будет более универсален, чем черный или коричневый. |
| Слайд 19 | Другие аксессуары Ваш бумажник должен быть бордовым, черным или коричневым и сшит из высококачественной кожи. Не надевайте больше одного кольца на каждую руку. Обручальное кольцо или кольцо с печаткой будут смотреться неплохо в отличие от больших камней и блестящего золота. Носите простые наручные часы, не используйте браслеты, булавки или серьги. Крестики и цепочки не должны быть видны. Запонки и пряжка на ремне должны быть маленькими и строгими. Ваш плащ или пальто должны закрывать колени, а зонт должен быть черным или коричневым. |
| Слайд 20 | 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. |
| Слайд 21 | 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» |
| Слайд 22 | 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 |
| Слайд 23 | Рекомендации Женщины: Короткие юбки, подплечники, декольтированные и облегающие блузки не соответствуют строгому деловому дресс-коду. Косметика - тональный крем, блеск для губ, тушь для ресниц и легкая туалетная вода. Туфли на среднем и низком каблуке (до пяти сантиметpов) - идеальный офисный вариант. Очень высокая платформа, пробковая подошва и шлепанцы исключаются. Темные мокасины или лодочки могут быть наилучшей "сменкой". Костюм-тройка: пиджак, юбка и брюки из одного материала. Дополняя его свитерами, джемперами и блузками, можно каждый день выглядеть по- новому, в соответствии с разным дресс-кодом. Появиться в офисе в юбке без колготок считается недопустимым даже в самое жаркое время года. Аксессуары - очень важная часть делового костюма. Шейные платки и легкие шарфики хорошо дополняют костюм. Украшения должны быть маленькими и неброскими. Надевать на работу следует то, в чем чувствуешь себя уверенно. Если приходится постоянно что-то одергивать или поправлять в своем костюме, значит, одежда подобрана неправильно. |
| Слайд 24 | Рекомендации Мужчины: Костюмов должно быть как минимум 2 на сезон, сорочек - не меньше 10. Пиджак и жилет никогда не застегивают на нижнюю пуговицу. Если на карманах есть лацканы, они не должны быть заправлены вовнутрь. В ансамбле не может сочетаться более двух рисунков. Галстук можно дополнить платком в нагрудном кармане. Они не должны быть одинаковыми, но платок должен соответствовать цветовой гамме галстука. При наличии галстука углы воротника сорочки закрыты пиджаком. Зажим для галстука не должен быть виден, если трехпуговичный пиджак застегнут. Ремень должен совпадать с обувью по цвету, но может отличаться по фактуре. Петли на рукавах хорошего пиджака расстегиваются. Манжеты сорочки должны выступать из-под рукава пиджака на 2- 2,5 см. К рубашке с коротким рукавом галстук никогда не надевается. |
| Слайд 25 | Спасибо за внимание! |

Список литературы:

1. «Классный руководитель». № 2, 2006 г.
2. Чепкасова О.А. «Имидж делового человека. Презентация к классному часу для 10-11 кл.» Данная разработка входит в серию классных часов "Школа деловых людей".
3. http://www.womenclub.ru/style/661.htm
4. http://referat.ru/pub/item/14374
5. http://www.rhr.ru/index/midday/5300,0.html
6. http://job.vl.ru/info/articles/competitor/businessstyle/
7. http://www.aup.ru/books/m96/10.htm