ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

государственное образовательное учреждение среднего профессионального образования

«Новокузнецкий строительный техникум»

(ГОУ СПО НСТ)

**Классный час "Имидж делового человека"**

Разработчики

Т.М.Макаренко

И.А.Старицкая

**Классный час "Имидж делового человека"**

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

*У.Джеймс*

**Цели:**

* Сформировать представление об имидже.
* Создать условия для воспитания у студентов чувство ответственности к созданию собственного имиджа.
* Помочь в развитии положительного и престижного образа делового человека.

**Форма проведения:** круглый стол c элементами ролевых игр.

**Подготовительная работа:**

* Подготовка презентации.
* Приглашение специалиста: консультанта по красоте.
* Фрагмент кинофильма «Служебный роман».
* Подготовка карточек с заданиями.
* Подготовка памяток.
* Сообщения для студентов («Создание имиджа политиков», «Жесты в разных странах»)

**Оформление, оборудование:**

* Аудитория, столы и стулья расставлены полукругом
* Ноутбук, проектор, экран.
* Презентация, видеофрагменты (отрывок из кинофильма «Служебный роман», «Деловой гардероб мужчины», «Деловой гардероб женщины»).
* Бумага, фломастеры.
* Памятки.
* Призы (ручки).

**Ход классного часа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Деятельность | Ответственный | Время | Слайд |
| 1. **Разминка: «Меня зовут… и Я - …»**   Добрый день! Сегодня на классном часе присутствует 2 группы. И поэтому прежде чем начать мероприятие, давайте немного разомнемся, познакомимся и проделаем такое упражнение: Нужно будет каждому поочередно представится и назвать качество, которое вас характеризует на ту же букву, что и имя (обязательно положительное). | Макаренко Т.М. | 4 мин. | 1 |
| 1. **Постановка проблемы с помощью отрывков из кинофильма «Служебный роман».**   Посмотрите фрагмент фильма «Служебный роман» и определите тему классного часа.  По какому поводу возникает такая реакция сотрудников?  (*Просмотр и ответы студентов.*)  Цель классного часа. | Старицкая И.А. | 4 мин. | Фрагмент фильма  2  3 |
| 1. **Ассоциации.**   Согласно Социологическому энциклопедическому словарю, **имидж** (от лат. *image*) – образ, умственное представление конкретного лица, содержательная сторона его характера.  В настоящее время при высокой конкуренции на рынке труда недостаточно быть квалифицированным специалистом, необходимо еще создавать свой собственный привлекательный имидж, поэтому мы и решили поговорить об этом  А какие ассоциации у вас возникают, когда вы слышите слово ИМИДЖ  Сейчас в течение **1 минуты** поразмыслите и запишите на листочках свои **ассоциации, связанные со словом имидж**. Приклейте карточки к доске. | Макаренко Т.М. | 2 мин. | 4 |
| Три основных составляющих имиджа:   1. Внешний образ 2. Внутренний образ 3. Деловые качества   На сегодняшнем классном часе мы  поговорим об имидже делового человека.  Ход классного часа   1. Составляющие имиджа 2. Гардероб делового человека 3. Речь, голос 4. Жесты 5. Влияние на других людей 6. Итоги (правила, которые ведут к успеху и рефлексия) | Старицкая И.А. | 2 мин. | 5  6 |
| 1. **Гардероб делового человека.** | | | |
| Известно, что первое впечатление формируется в первые 5 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. | Макаренко Т.М. | 2 мин. | 7 |
| 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. | Старицкая И.А. | 8 |
| «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. Сейчас нам расскажет об этом Александр Шуленин. | Макаренко Т.М. | 2 мин. | 9 |
| 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. | Студент 1 (А. Шуленин) | 10 |
| На сегодняшний день все больше становится организаций, которые предъявляют строгие требования к внешнему виду своего персонала, В офисный обиход прочно входит понятие dress code, означающее требования к офисной одежде сотрудников.  «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 предприятия, стратегией, ценностями, стилем управления, системой отношений с клиентами и партнерами. | Макаренко Т.М. | 2 мин. | 11 |
| А теперь давайте узнаем, каким должен быть гардероб современного делового человека-мужчины и современной деловой женщины. Сейчас я попрошу вас внимательно посмотреть видеоролики и чуть позже вы получите по ним задание.  (смотрим ролики по деловой одежде) | Старицкая И.А. | 9 мин. | 12,13 |
| Одной из форм приучения к дресс-коду является школьная форма. В некоторых учебных учреждениях ее носят как учащиеся, так и педагоги.  В нашем техникуме также есть определенные требования к внешнем виду студента (как молодого человека, так и девушки).  И сейчас вам задание на конкурсной основе: нарисовать студента с идеальным внешним видом.  Требования:  Студент в деловой одежде (вы только что просмотрели ролики на эту тематику).  Время - 5 мин.  Лучшую работу выберут приглашенные, а лучшая команда получит небольшие призы. | Старицкая И.А. | 6 мин. | 14,15 |
| Пока подводятся итоги:  Сегодня у нас в гостях консультант по красоте компании МЭРИ КЭЙ Тужакова Наталья.  В этой компании имиджу консультанта уделяется очень большое значение. И те женщины, которые строго соблюдают рекомендации компании, добиваются значительных успехов. Наталья как раз – одна из них, она в этом бизнесе уже более 14 лет.  А что подразумевается под «имиджем консультанта»?  Скажите, пожалуйста, правда, что одежда влияет на успех или неуспех человека?  Вопросы студентов.  Спасибо! | Макаренко Т.М. | 5 мин. | 16 |
| У нас готовы итоги.  *Лучшая команда получает призы и раздаются памятки «Как нужно одеваться на работу деловой женщине», «Как нужно одеваться на работу деловому человеку-мужчине».* | Старицкая И.А.,  Слово жюри | 2 мин. |  |
| 1. **Речь, голос**   Однако, не только внешний вид определяет имидж человека Наш **голос** – это тоже часть 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. Смотрим презентацию.  Известно, что одно и то же слово может быть произнесено на все лады. Давайте произнесем одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.  Работа с карточками.   1. Здравствуйте, рад вас видеть. 2. Мне приятно ваше внимание. 3. Мне это очень нравится. 4. Приятно было с вами поговорить 5. Спасибо за работу.   (*Отдельные учащиеся получают листочки с заданием произнести фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.*) | Старицкая И.А. | 6 мин. | 17 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Жесты**   Часто мы сопровождаем нашу речь движениями рук или тела, т.е. жестами. Язык жестов международный, доступный и понятный всем.  Покажите мне с помощью рук, что ваши дела идут хорошо и нет проблем. (*Студенты показывают жест: большой палец вверх.*) Но такое ли значение будет иметь данный жесть в другой стране? Об этом нам расскажет Колточихин Алексей. | Макаренко Т.М. | 2 мин. | 18 |
| * У жителей Америки, Англии этот жест 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. * Жест, известный нам по голливудскому кино как "о`кей" (сложенные колечком большой и указательный пальцы), во Франции означает "ноль", в Японии - "деньги", а в Тунисе (приблизительно) - "Иди к чёрту!" или "Я тебя убью!". * Грек, турок и болгарин говоря "да", покачивают головой из стороны в сторону, что для большинства европейцев означает "нет". * Указательный палец у виска означает "глупость" во Франции, "ум" в Голландии и "живи своим умишком" в Великобритании. * Если англичанин намерен кого-то проучить, он поднимает два пальца, сложенные вместе, что означает "Ну я тебе покажу!". А в США тот же жест воспримут как "Мы с тобой хорошая команда" или "Нас с тобой водой не разольешь"! | Студент 2 (А. Колточихин) |  |
| 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. Давайте рассмотрим правила приветствия в различных ситуациях. Знаком «+» будем обозначть первого из сотрудников, производящего действие в рассматриваемой ситуации. (см. Слайд) | Старицкая И.А. | 3 мин. | 19 |
| 1. **Деловые отношения, умение делового человека влиять на других людей.**   Одна из главных характеристик делового человека – умение влиять на других людей. И имидж делового человека – это одна из составляющих его эффективного влияния.  Давайте обыграем ситуацию и посмотрим как вы умеете договариваться и воздействовать друг на друга!  **Ролевая игра**   * **Ситуация «В магазине», 2 участника.**   Инструкция 1: «Ты продавец в магазине. Твоя задача – продать деловой костюм клиенту. Будь с ним любезна».  Инструкция 2: «Ты покупатель в магазине. Твоя задача – купить деловой костюм, но какой, не знаешь. Капризничай, выбирай дотошно, меряй, спрашивай мнение продавца».  Цель – договориться, продать-купить футболку, сохранив деловые отношения и имидж магазина. | Макаренко Т.М. | 4 мин. | 20 |
| 1. **Правила, соблюдение которых ведет к успеху.**   Итак, какие же правила, соблюдение которых приведет вас к успеху, мы можем предложить?  Читаем на слайде | Старицкая И.А. | 2 мин. | 21,22 |
| 1. **Рефлексия**   Наша встреча подходит к концу. Очень хотелось бы узнать ваше мнение: что запомнилось, что понравилось. Давайте напишем, что было самым важным для вас, что понравилось, а что не понравилось (*пишут студенты и гости*). На зеленых листочках напишите, что понравилось, а на красных, что не понравилось. И 2-3 человек мы попросим высказаться вслух. | Макаренко Т.М. | 3 мин. | 23 |

**Интернет-ресурсы:**

1. [**http://festival.1september.ru/articles/578963/**](http://festival.1september.ru/articles/578963/)
2. [**http://www.aup.ru/books/m96/10.htm**](http://www.aup.ru/books/m96/10.htm)
3. [**http://www.obomnenie.com/ru/travel/41-putishestvia/69-meaning-of-gestures-in-different-countries**](http://www.obomnenie.com/ru/travel/41-putishestvia/69-meaning-of-gestures-in-different-countries)
4. [**http://www.rhr.ru/index/midday/5300,0.html**](http://www.rhr.ru/index/midday/5300,0.html)