

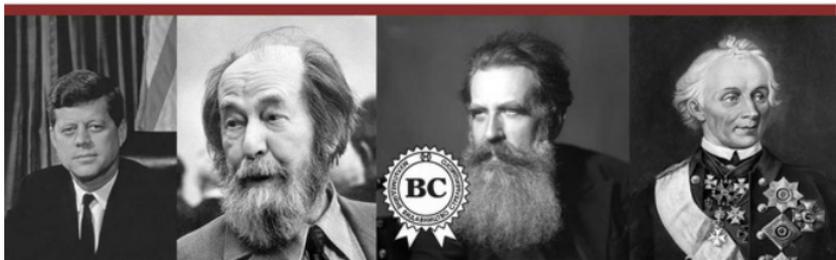


Татьяна Гурьева



МГНОВЕНИЙ

ИМИДЖ-ОТКРОВЕНИЙ



Татьяна Гурьева

17 мгновений

ИМИДЖ-ОТКРОВЕНИЙ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6649561

ISBN 978-1-387-66282-1

Аннотация

Наука имиджмейкинга стремительно развивается, превращаясь в целую индустрию. И это вполне естественно, ведь впечатление, которое мы производим на людей, часто является определяющим в развитии отношений, будь то в бизнесе или в личной жизни. Эта книга дает уникальную возможность получить квалифицированную помощь и советы от бизнес-тренера, консультанта по имиджмейкингу Татьяны Гурьевой. Автор готова поделиться своим бесценным опытом работы с ведущими политиками и крупными бизнесменами, помочь выработать собственную технологию формирования успеха. Книга «17 мгновений имидж-откровений» учитывает реалии славянского менталитета, написана человеком, имеющим свой личный опыт консультационной работы имиджмейкера, а посему дает читателю не отрывочные советы, а мощный инструмент, позволяющий сформировать цельную стратегию по формированию имиджа и успешно осуществить все свои

начинания на практике, не прибегая к услугам дорогостоящих специалистов.

Содержание

Об авторе	5
Вступление	6
Откровение первое	10
Откровение второе	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Татьяна Гурьева

17 мгновений

имидж-откровений

Об авторе

ТАТЬЯНА ГУРЬЕВА (РУТЕНКО)

Консультант по PR и имиджмейкингу. Сертифицированный бизнес-тренер: Занимается консалтинговой деятельностью с 1996 года. Коренная киевлянка. Скрипачка, интеллектуалка. Организатор международных семинаров в Праге, Вене, Египте. Специализируется на проведении авторских тренингов в Центре свободной прессы, бизнес-центре «Успех», Бердянском институте предпринимательства, Европейском университете.

Автор статей по имиджмейкингу и ПР. Консультант по имиджу украинских политиков и бизнесменов.

С 2006 года – консультант Верховного Совета Украины. Награждена грамотами Государственного комитета по регуляторной и предпринимательской деятельности Киевского городского головы.

Вступление

Рада Вас приветствовать на страничках пособия по особому случаю. Это значит, что Вы подошли вплотную к созданию своего имиджа, с чем я Вас лично поздравляю!

То, что представлено на страничках пособия – результат многолетней работы с бизнесменами и политиками, студентами и слушателями курсов.

Что же объединяло всех этих людей, разных по социальному статусу, возрасту, месту жительства? Стремление к выстраиванию собственной успешной карьеры.

«То, что должно вознестись на самый верх, начинается в самом низу», – изрек когда-то древнеримский поэт **Публий Сипр**. Золотые слова! Столько времени прошло с тех пор, а выстраивание карьеры по-прежнему актуально для тех, кто стремится к вершинам успеха. Что делать сегодня, когда на деле важен не перечень прослушанных дисциплин, а то, **КАК** человек может подать себя окружению, продемонстрировать таланты?

Многие успешные люди, не желая останавливаться на достигнутом, обращаются за помощью к имиджмейкеру. Появилось много программ, тренингов. Имидж как тонкий инструмент помогает нам продвигать свои услуги. Итак, для успешной самореализации делового человека необхо-

дим фундамент, состоящий из знаний, практических навыков и личных свойств характера!

Чем же могу помочь Вам лично я, как специалист по имиджу?

Я МОГУ ПОМОЧЬ Вам собственной технологией формирования успеха. Мы определим вместе с Вами профессиональные и личные цели, не оставим без внимания Ваши амбиции. Подчеркнем достоинства! Добавим «изюминку»! И тогда Ваш имидж станет залогом вашего успеха!

В самом начале мне хочется привести в пример интересные факты, которые демонстрируют, как подходили предприниматели начала XX века к пониманию Кодекса чести, основанного на этике поведения. Что значило тогда купеческое слово? Все! Если не сказать больше. Вместо договоров и контрактов сделки заключались по соглашению. Формировал ли такой подход успех? Вне всякого сомнения. В 1913 году Россия занимала лидирующее место в экономике среди других европейских держав. А что мы имеем сегодня?

Информация к размышлению

Семь принципов ведения дел в России (1912 г.)

В 1912 году Российский Союз промышленников и

предпринимателей утвердил 7 принципов ведения дел в России, которые выглядели следующим образом:

1. *Уважай власть.* Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

2. *Будь честен и правдив.* Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетелей честности и правдивости.

3. *Уважай право частной собственности.* Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

4. *Люби и уважай человека.* Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всем блеске.

5. *Будь верен своему слову.* Деловой человек должен быть верен своему слову: «Единожды солгавши – кто тебе поверит?». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

6. *Живи по средствам.* Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

7. *Будь целеустремленным.* Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

[http://ruskline.ru/analitika/2010/05/24/
npravstvennye_principy_predprinimatelstva_v_rossii/](http://ruskline.ru/analitika/2010/05/24/nravstvennye_principy_predprinimatelstva_v_rossii/)

Откровение первое

Кабинет руководителя компании «Восход»

Имиджмейкер: Здравствуйте, уважаемый господин директор, вы хотели со мной встретиться? Вам нужен имиджмейкер?

Руководитель: Рад вас видеть. Представьте, в моей компании существует PR-отдел, его деятельность связана со стратегическим развитием компании и вот настал момент, когда я заинтересовался построением собственного имиджа: в последнее время приходится общаться со СМИ, проводить пресс-конференции, а я не всегда соответствую должному уровню. Актуальность этого вопроса настолько для меня велика, что приходится принять решение заняться построением имиджа.

И.: Разумное решение! Необходимо запастись терпением, это работа займет немало времени. Для начала, как бы вы охарактеризовали образ российского предпринимателя?

Р.: К сожалению, образ предпринимателя сегодня проти-

воречив, если я отмечу, что это инициативные, обладающие деловой хваткой, постоянно занимающиеся самообразованием энергичные люди, то это не вполне соответствует действительности.

И.: Действительно, если вспомнить теорию Вебера, предприниматели существовали двух типов, с тех пор, похоже, ничего не изменилось,

Р.: Что-то я не слышал о такой теории.

И.: Известный социолог М.Вебер разделил участников рынка на два типа – рациональный и авантюрный. Первый тип ориентирован на собственные достижения, второй – на сиюминутную победу, ловкачество.

Р.: Да. Согласен. Вторых, пожалуй, больше. Хотя мне хотелось бы видеть, прежде всего, уверенных в себе, образованных, инициативных людей, умеющих решать свои проблемы законодательным путем.

Информация к размышлению

Если история современного предпринимательства в России составляет только 25 лет, говорить о каких-либо стандартах делового стиля преждевременно. Есть

компании, в которых не придерживаются дресс-кода, а персонал берет пример с руководства, которое часто оказывается не на высоте. Многие слушатели моего курса пытались объяснить это особенностями национального менталитета, забывая о том, что в бизнесе необходимо придерживаться строгих норм деловой культуры.

В результате опроса 200 руководителей ведущих компаний журналом «Форчун» были выявлены такие качества как профессионализм, способность вести за собой, «управлять вниманием публики», прекрасно выступать.

После этого проводились исследования на тему, что думают по поводу ведущих качеств иностранцы, работающие с нашими бизнесменами. В итоге получилось, что российские предприниматели – люди, прежде всего, необязательные, с ленцой, часто жалуются на судьбу, ждут помощи от всевозможных Фондов и государства. В 90-х годах прошлого века показателем подлинной «успешности» была способность делать все, что угодно, и при этом ни за что не отвечать, «пренебрегая общественным мнением». Похоже на времена «дикого Запада», когда первые американские миллионеры диктовали свои правила, после чего возникли серьезные забастовки и стычки с рабочими. Да, теперь многие наши бизнесмены обзавелись дорогими костюмами, демонстрируют золотые украшения, но при этом игнорируют хорошие манеры, правила поведения в деловой среде.

В США опросили топ-менеджеров на тему: «Какими качествами должен обладать руководитель будущего?».

В результате получилось:

78 % – стиль руководства и культура поведения;

68 % – умение выглядеть убедительно;

58 % – умение обладать деловой хваткой;

51 % – знанием дела.

Хотелось бы обратить внимание на то, что умение выглядеть убедительно возникает не на пустом месте. Формированием имиджа нужно постоянно заниматься.

В наше сложное время в деловом мире все атрибуты делового стиля очень важны для современного руководителя. Стиль сегодня – способ самовыражения. Деловым людям приходится играть множество социальных ролей – водителя авто, руководителя компании, лидера общественно-политического движения. «Весь мир – театр, в нем женщины, мужчины – все актеры. И каждый не одну играет роль», – писал Шекспир в пьесе «Как вам это понравится».

Многие деловые люди уже осознали, что необходимо консультироваться с профессиональным имиджмейкером, который поможет разработать свой стиль, правильно сформировать гардероб, научит представить себя в обществе.

Если вы выбрали этот путь, мы начнем с вами программу построения имиджа. В этом деле нет мелочей, если у вас ответственное совещание – строгий классический костюм, собранность, умеренная

жестикомыляция в совокупности со строгостью вашего облика помогут справиться с задачей.

Вы собираетесь на бизнес-ланч с деловым партнером – постарайтесь соответствовать поставленной цели. Располагающая улыбка, увлекательная беседа (желательно заранее выяснить круг интересов собеседника) непременно расположат к вам потенциального клиента.

Еще один важный совет: создав свой имидж комплексом внешних и внутренних данных, вы будете соответствовать ему некоторое время, таким образом, имидж отныне станет вашей повседневной визитной карточкой, вашим «я».

Откровение второе

Как часто приходилось работать с предпринимателями, которые не знают, как следовать в повседневной жизни деловым стандартам, с чего начать.

Первые клиенты, первые пробы...

Помню, как мне приходилось разрабатывать не только имидж руководителя, но и имидж его рабочего места.

Одному из моих первых клиентов хотелось стать депутатом Госдумы, бизнес его только зарождался. Кабинет был, но вряд ли его можно было назвать кабинетом.

Приходилось начинать с нуля. Окружение моего клиента тоже только формировалось. Мы решили проблему комплексно: все начинается с рабочей зоны или, как говорят, «театр начинается с вешалки».

Мы решили с моим клиентом обустроить кабинет в деловом стиле, демократично, чтобы каждому посетителю было комфортно. Нам помогли дизайнеры. Подобрали стол с выдвижным мусорным ящиком, технический блок. От массивного конференц-стола пришлось отказаться – не подходил по размеру. Однако установили небольшой круглый стол для совещаний, в углу – флип-чарт, тогда стало возможным и размещение зоны отдыха или зоны приема посетителей. К счастью, сегодня можно позволить себе приобрести кабинетную систему, удовлетворяющую даже самому взыскательно-

му вкусу. От дубовых дверей решили отказаться, оказывается, многие сотрудники подходят к ним с опаской. Пластиковые вызывают меньше опасений. Фирма Александра занималась разработкой программного обеспечения, сотрудники должны были легко и беспрепятственно проникать в святая святых – кабинет шефа, который, к счастью, осознавал это и принимал всех желающих, заваривая кофе. Со временем, конечно, эту функцию стала выполнять секретарша.

Работа была приятной и содержательной. Александр быстро вникал в особенности построения имиджа, тем более, я предложила ему готовую модель.

Обратите внимание на офис: здесь нет мелочей, все должно быть спланировано и продумано. Каждый предмет – на своем месте, подчеркивает статус владельца, производит должное впечатление на посетителей. Чистота, комфортность, всего этого можно достичь при помощи удобной мебели, чем мы и занялись при помощи специалистов.

Необходимый набор свели к минимуму, вначале нашей работы нужно было обустроить небольшой кабинет. В любом случае, необходимо выделить три зоны:

- Зону личной работы.
- Зону общения.
- Зону приема важных гостей.

В зоне личной работы все должно работать на ваш комфорт – расположение стола, освещение, размещение телефона, факса, компьютера. Для удобства и респектабельно-

сти разместили массивный прибор из яшмы – прибор сразу стал украшением стола, его важным центром презентабельности и уюта. Небольшое кожаное кресло с подлокотниками на вращающихся ножках Александр использовал для внезапного вскакивания с места, что придавало ему определенного шарма. Ненужные бумаги легко прятались в «мусорный ящик» в столе – свободного места было не так уж много. Маленький журнальный столик со стеклянной крышкой отгораживал зону общения с ВИПами, за ним стоял небольшой диван. На нижней полке столика мы разместили кофейный прибор, стильный и современный. Решили поставить подсвечник для создания непринужденности, уюта. На стене появилась картина «Москва в снегу», и сразу почувствовалась атмосфера этого помещения, его доступность и, вместе с тем, комфорт.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.