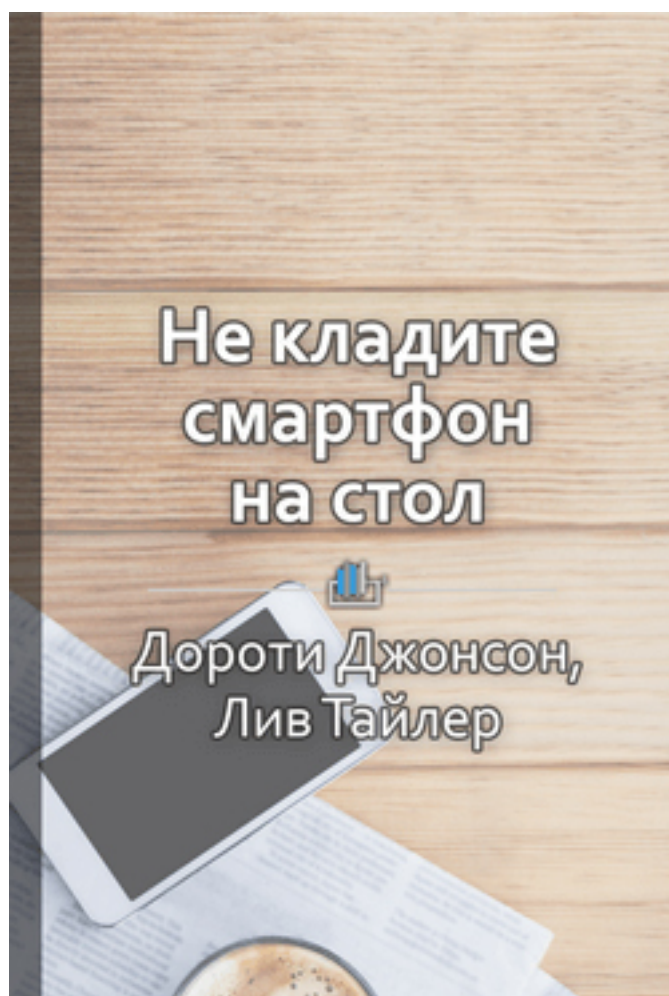


Не кладите смартфон на стол



Дороти Джонсон,
Лив Тайлер



КнигиКратко

Елена Бровко

**Краткое содержание «Не кладите
смартфон на стол. Правила
этикета, которые помогут
вам всегда быть на высоте»**

ООО "Акцион управление и финансы"

Бровко Е.

Краткое содержание «Не кладите смартфон на стол. Правила этикета, которые помогут вам всегда быть на высоте» /

Е. Бровко — ООО "Акцион управление и финансы",
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Не кладите смартфон на стол. Правила этикета, которые помогут вам всегда быть на высоте». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Хорошие манеры делают человека на порядок увереннее в любой компании, помогают расположить к себе собеседника любого ранга и легко сделать хорошую карьеру. В этой книге эксперт по протоколу Дороти Джонсон рассказывает о важнейших правилах поведения (куда смотреть во время беседы, куда деть руки и ноги, как вежливо не согласиться с собеседником, как пожать руку и т.д.), а ее внучка Лив Тайлер — американская актриса и хорошо воспитанная светская дама — приводит примеры из своей жизни. Например, если Лив приходится критиковать служащих, она придерживается тактики «поцелуй — пинок — поцелуй». Сначала «поцелуй» — что-то позитивное о работе человека. Затем «пинок» — Лив говорит, что есть необходимость в переменах к лучшему. В конце разговора снова «поцелуй» — слова о том, как она ценит работу человека. Умение общаться с людьми выше и ниже вас рангом обеспечивает 85% успеха в деловой среде. И всего 15% приходится на технические навыки и знания (это результаты совместного исследования Университета Гарварда, фонда Карнеги и Института исследований в Стэнфорде). Как говорил миллионер Харви Маккей, «если вам когда-нибудь придется выбирать между курсами “Продвинутая бухгалтерия для трудяг” и “Как пользоваться ножом и вилкой”, выбирайте столовые приборы». Сегодня вы сделали правильный выбор! Желаем приятного и полезного чтения! Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Бровко Е.

© ООО "Акцион управление и
финансы"

По материалам книги «Не кладите смартфон на стол. Правила этикета, которые помогут вам всегда быть на высоте». Дороти Джонсон и Лив Тайлер

Автор краткого обзора: *Елена Бровко*

Не кладите смартфон на стол и другие советы, чего не стоит делать в приличном обществе

Хорошие манеры делают человека на порядок увереннее в любой компании, помогают расположить к себе собеседника любого ранга и легко сделать хорошую карьеру. В этой книге эксперт по протоколу Дороти Джонсон рассказывает о важнейших правилах поведения (куда смотреть во время беседы, куда деть руки и ноги, как вежливо не согласиться с собеседником, как пожать руку и т.д.), а ее внучка Лив Тайлер – американская актриса и хорошо воспитанная светская дама – приводит примеры из своей жизни.

Например, если Лив приходится критиковать служащих, она придерживается тактики «поцелуй – пинок – поцелуй». Сначала «поцелуй» – что-то позитивное о работе человека. Затем «пинок» – Лив говорит, что есть необходимость в переменах к лучшему. В конце разговора снова «поцелуй» – слова о том, как она ценит работу человека. Умение общаться с людьми выше и ниже вас рангом обеспечивает 85% успеха в деловой среде. И всего 15% приходится на технические навыки и знания (это результаты совместного исследования Университета Гарварда, фонда Карнеги и Института исследований в Стэнфорде).

Как говорил миллионер Харви Маккей, «если вам когда-нибудь придется выбирать между курсами “Продвинутая бухгалтерия для трудяг” и “Как пользоваться ножом и вилок”, выбирайте столовые приборы». Сегодня вы сделали правильный выбор! Желаем приятного и полезного чтения!

Биографическая справка

Дороти Джонсон основала Вашингтонскую школу протокола, провела семинары и брифинги на тему хороших манер для более чем 100 000 слушателей по всему миру. www.dorotheajohnsoninc.com

Лив Тайлер – внучка Дороти Джонсон, дочь лидера рок-группы Aerosmith Стивена Тайлера, всемирно известная актриса, снявшаяся в фильмах «Армагеддон», «Властелин колец», «Невероятный Халк», «Незнакомцы», «Робот и Фрэнк», «То, что ты делаешь!», «Ускользающая красота». www.lovelylivtyler.com

Введение

В современном жестком мире мало быть профессионалом. Для достижения успеха обязательно уметь ладить с людьми и быть комфортной компанией для окружающих. Хорошие манеры, о которых сейчас пойдет речь, придадут вам лоск, и с ними будет проще завоевывать доверие коллег по бизнесу.

Когда нужно вставать

Всегда вставайте, чтобы поприветствовать того, кто к вам подошел, не важно – женщину или мужчину. Это правило хорошего тона действует везде – на деловых мероприятиях, в офисе, в ресторане. Правило этикета, по которому женщина могла остаться сидеть, не распространяется на ситуации делового общения. Если вы не встаете при встрече, вы показываете, что считаете себя более важной персоной.

Когда клиент или гость офиса подходит к вашему столу, нужно встать и выйти из-за стола, чтобы сказать приветственные слова и пожать руку. То же самое следует сделать, когда гость уходит. Так вы проявляете внимание и уважение к посетителю.

Лив Тайлер, будучи хорошо воспитанной светской дамой, встает даже в самой непринужденной обстановке, например в баре. Если к ней присоединяется друг, она поднимается, чтобы обнять его или обменяться рукопожатием. Она уверена, что так человек почувствует себя комфортнее и поймет, что ему рады.

Исключения из правила

- Если в ваш кабинет часто заходит начальник или коллега, можно остаться сидеть.
- Если на встрече присутствует много людей, то встают и приветствуют вошедших только те, кто ближе всего к ним.
- Вы – пожилой человек или у вас травма.

Если вы не можете встать

- Скажите: «Рада вас видеть, Роберт. Прошу меня простить, что не могу встать, здесь немного тесно».
- Если вы сидите в ресторане и не можете встать, то, по крайней мере, наклоните голову и слегка привстаньте, чтобы не показаться грубым.

Куда смотреть во время беседы

Есть что-то безусловно мощное в человеке, который смотрит вам в глаза и действительно слушает. Такой человек запоминается надолго.

Когда вы смотрите на человека, вы выглядите более уверенным в себе. Зрительный контакт также демонстрирует вашу искренность и вовлеченность в беседу. Когда вы встаете, чтобы поздороваться с человеком, обязательно смотрите ему в глаза. Если при этом вы чувствуете себя неловко, сосредоточьтесь на мысли, что зрительный контакт – это проявление уважения к собеседнику. Так вам будет немного легче освоить эту полезную привычку.

Смотрите на визави 60% времени. Сфокусируйте взгляд на точке между бровями, чуть выше носа. Если вы смотрите в глаза меньше 40% времени, то вас сочтут незаинтересованным, застенчивым или вовсе подозрительным. Если ваш взгляд задерживается на другом более 60% времени, то это может вызвать тревогу или сомнения.

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.