**Деловой человек. Каким он должен быть?**

*«Существует лишь один способ в этом мире извлекать пользу из прошлого - он заключается в спокойном анализе наших прошлых ошибок, чтобы никогда не повторять их в будущем, а затем следует полностью забыть о них»*

*Дейл Карнеги*

профессиональный деловой партнер предпринимательский

Если человек выбрал путь делового человека - предпринимателя, менеджера, то впереди его ждет большой, трудный путь самореализации и самовоспитания. Ведь в поведении проявляются особенности его характера, темперамента, потребности, взгляды, вкусы, желания - вся сущность человека. По поступкам мы судим о внутренних побуждениях, мыслях и чувствах. Предприниматель, бизнесмен - это, прежде всего, человек дела. Каким же он должен быть этот самый деловой человек?

Деловой человек - это сведущий человек, специалист своего дела, он всегда знает, чем занят, какие ставит перед собой цели, какие решает задачи, а также проявляет необходимые волевые усилия для их воплощения. Свободно ориентируясь в сфере своей деятельности, он при этом, постоянно изучает общественные потребности и запросы, следит за их изменением и динамикой, и строит свою деятельность с учетом получаемой информации. Он обладает высокой профессиональной компетентностью во всех вопросах, касающихся его дела. Он отличается постоянной готовностью к деловому общению, проявляя интерес к собеседнику и к его мнению, сохраняя непредвзятость. Обладает таким качеством, как сдержанность в речи и не стремится сказать все, что знает, но всегда знает, что говорит. Признанный авторитет в построении межличностных отношений и бесконфликтного ведения переговоров Дейл Карнеги писал: «Успехи того или иного человека в его финансовых делах процентов на 15 зависят от его профессиональных знаний и процентов на 85 - от его умения общаться с людьми». Деловой человек постоянно работает над своей культурой поведения, общения, ведения переговоров, речевой культурой, культурой коллективной выработки и принятия решений. Такие навыки невозможны без работы над собой и развитию многих, просто человеческих, качеств. К ним относятся вежливость, учтивость, обходительность, сдержанность, скромность, простота, приветливость, доступность, открытость, последовательная аккуратность и пунктуальность. Также в поведении делового человека роль играет любая мелочь, поэтому он должен постоянно контролировать свое поведение, зная, что можно себе позволить, а чего нельзя. Сочетание этих лучших черт дает нам идеальный портрет делового человека, бизнесмена, предпринимателя.

История формирования деловых принципов насчитывает не одно десятилетие, возможно даже счет идет на столетия. При этом, несмотря на кардинальную смену форм ведения бизнеса из-за стремительного развития технологий, принципы эти сильно не изменились - а это говорит о том, что в первую очередь они базируются на личностных качествах и общественной морали. Как и раньше, так и сейчас люди предпочитают вести дела с надежными и культурными партнерами. Хотя довольно часто встречаются те, которые называют себя деловыми, но в целом не обладают даже десятой долей вышеупомянутых черт. Отсюда и неудачи в бизнесе, и разочарования как в профессиональной, так и в личностной сфере. Но следует помнить, что основные принципы делового человека вырабатываются с наработкой опыта общения, переговоров, выполнения работы, поскольку приходит осознание того, что именно от качества выполнения работы зависит конечный результат. Кроме того, принципы предполагают достаточно высокую степень ответственности, которая и определяет многие дальнейшие поступки и поведение деловых людей. Характерные черты делового человека вырабатываются и проявляются в его энтузиазме, способностях и устремлениях.

Эти требования весьма высоки и требуют постоянных внутренних усилий. Хочется этого или нет, деловой человек должен соответствовать определенному образу. Как, еще в 1936 г. Дейл Карнеги писал: «Искренне интересуясь другими людьми, можно в течение двух месяцев завоевать больше друзей, чем их можно приобрести в течение двух лет, пытаясь заинтересовать других людей своей особой». Правила делового этикета, культура поведения помогают сближения экономических и финансовых интересов торговых людей, бизнесменов и создают основу для успеха сделки. Завершить свои размышления хочу высказыванием того же автора, советы которого воспитали много успешных, деловых людей: «Нарисуйте в своем воображении образ того одаренного, достойного и полезного человека, каким вам хотелось бы быть, и поддерживаемый вашей мыслью образ будет ежечасно и ежеминутно преобразовывать вас в такую именно личность».