Содержание

Как узнать деловую женщину? 2

Стиль делового общения. 6

ПОЗА 6

ВЗГЛЯД 7

ГОЛОС 7

ТЕМП РЕЧИ 8

РУКОПОЖАТИЕ 8

ПОВЕДЕНИЕ 9

ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ 9

ДИСТАНЦИЯ 10

ВЛАДЕЙТЕ СИТУАЦИЕЙ 11

Одежда деловой женщины. 13

Анастасия Гареева об имидже бизнес-леди. 17

Заключение. 23

Список литературы. 24

# Как узнать деловую женщину?

Распознать будущую деловую женщину можно еще в школе: это девочка способная, но, по мнению учителей, иногда с хулиганскими замашками. А на самом деле она просто протестует против школьной муштры, борется за свою свободу, стремясь одновременно к знаниям и власти. Часто она ведет себя как мальчишка, потому что ее уже в подростковом возрасте угнетает разница требований к двум полам.

Она доказывает свое право не быть паинькой, как это часто требуется в школе от девочек. А учеба дается ей легко, даже если она порой не учит уроков.

Первые трудности появляются в институте. Часто приемная комиссия действует, что называется, по половому признаку: девушкам отдается меньше предпочтений на экзаменах, чем юношам. Как говорил один старый профессор, "зачем тратить время на барышень? Они все равно после окончания выйдут замуж за обеспеченных мужчин, не будут работать, займутся домом и детьми. Только из юношей можно воспитать настоящих ученых, и на них не жалко тратить время и силы". Увы, это точка зрения многих преподавателей высшей школы, особенно фанатиков своего дела. Но будущая бизнесвумен вовсе не собирается ограничить себя пеленками и кухней! Однако преподавателей не переубедишь, и поэтому девушке порой сложнее поступить в институт, чем юноше. Особенно там, где юношей мало или где специальность изначально считается "мужской". И если такая девушка все же пробивается и поступает, то можно быть уверенным: по интеллектуальным способностям она гораздо выше тех юношей, что были приняты вместе с ней. В период студенчества деловая женщина начинает обеспечивать себе финансовую независимость.

Стипендия у нее часто не повышенная, а самая обычная (потому что ее оценки не отражают ее реальный уровень знаний), но подрабатывает во время учебы она практически всегда. К тому же ведет активную социальную жизнь. Ведь помимо того, что у нее имеется высокий интеллектуальный потенциал, она к тому же дама энергичная и энергию эту старается тратить не по пустякам, а чтобы добиться чего-то определенного в жизни. В частности, занимаясь социальной деятельностью, она закладывает фундамент своей карьеры и удовлетворяет свое стремление к власти. В прежние времена такие девушки становились комсомольскими лидерами, теперь же они со студенческой скамьи начинают пробиваться в бизнес.

У женщин с молодости нацеленных на карьеру обычно не бывает времени обзавестись семьей. Они уверенно идут к намеченной цели- креслу начальника. О семье они не задумываются, откладывая её на потом. Задумываться они начинают ближе к 30 , получив должность. Поскольку для достижения этой должности им приходилось прилагать намного больше умственных и волевых усилий чем мужчинам, то на данном уровне их окружают мужчины, которые самим женщинам кажутся недостойными их. Такие женщины хотят видеть рядом с собой сильного, преуспевающего человека, но как раз таким мужчинам хочется видеть в женщине нежность и слабость.

Деловая женщина, в идеале, это яркая личность, она женственна, не жестока и не холодна, интеллектуально и физически активна, решения принимает сама, но прекрасно улавливает настроения других; ей несвойственна мелочная опека подчинённых. Она готова рисковать, целеустремлённа, уверенна в себе, достойно реагирует на критику, замечания и даже оскорбления. Умеет оперативно переключаться с одной социальной роли ("руководитель, деловая женщина) на другую ("дочь, мать, жена "), уверенна в понимании, поддержке и помощи со стороны мужа и детей. Восхождение по лестнице успеха оказалось делом тяжёлым и небезопасным. Деловая женщина должна постоянно доказывать себе и окружающим, что занимается именно своим делом. Примерно 1/3 всех нервных расстройств у бизнес-леди происходит от столкновения их роли руководителя на работе и исполнителя дома.

Но у женщины есть ряд преимуществ, реализовав которые, она может стать успешным руководителем. Женщина-лидер обладает более тонким социальным интеллектом, она тоньше ощущает нюансы отношений, в том числе и отношение к себе. Она умеет оценивать и прогнозировать поведение других людей. Правда, её больше, чем мужчин, подстерегает опасность пойти на поводу у своих эмоций. А истеричность и лидерство - есть вещи несовместимые. Женщина обладает большей контактностью и практичностью мышления. Если мужчина склонен строить долгосрочные планы, рассчитывать на долгосрочную перспективу , то женщина предпочитает конкретно гарантированный результат," здесь и сейчас ". Женщина лучше мужчины контролирует свои и чужие ошибки; она, как правило, лучше формулирует свои мысли и выражает идеи. Замечено, что она меньше, чем мужчины реагирует на ухаживания и сексуальные притязания в деловых отношениях. Она чётко различает дело и развлечения.

# Стиль делового общения.

Чтобы тебя воспринимали как личность, надо, прежде всего, ею быть. Человек, обладающий цельностью: интеллектом, собственным стилем, собственной позицией, непременно будет воспринят как личность. То, что мужчина реагирует на вашу сексуальную привлекательность, - вполне естественно (кстати, сексуальная привлекательность действует положительно не только на мужчин, но и на представительниц женского пола).

Абсолютно асексуальным особам, мужчины, как правило, дают очень низкие оценки. Если же ваш деловой партнер - женщина, то у нее, скорее всего, вызовет отрицательную реакцию, избыток элементов сексуальной провокации в вашей одежде или поведении. Любые формальные отношения предполагают большую сдержанность. Существует ряд правил, выполнение которых позволяет настроить собеседника (независимо от его/ее пола) на деловой стиль общения. Начнем с внешнего вида.

## ПОЗА

Во время деловых переговоров и встреч ваша поза должна быть одновременно достаточно свободной и сдержанно-подтянутой. Съежившаяся на краешке стула женщина, судорожно вцепившаяся в свою сумочку, всем своим видом показывает скованность, стеснение, неуверенность в себе. Слишком свободная поза может быть воспринята как свидетельство вашей развязности. Лучше сидеть прямо и свободно жестикулировать в пределах так называемой интимной зоны радиусом около 45 сантиметров вокруг вашего тела. Сумку лучше не держать на коленях, а положить или поставить рядом с собой.

## ВЗГЛЯД

Необходимо доброжелательно и внимательно смотреть в лицо своему собеседнику, показывая, что вам интересно то, что он говорит. При этом, если у вас с собеседником деловые отношения, то свой взгляд направьте в верхнюю часть лица, чуть выше бровей, а для обозначения внимания - эпизодически смотрите в глаза (долгий пристальный взгляд в глаза, может вызвать у вашего собеседника чувство дискомфорта). При эмоциональном общении взгляд автоматически перемещается от глаз в нижнюю часть лица - это сразу чувствуется.

## ГОЛОС

Особенности вашего голоса тоже имеют значение в общении. Если у вас высокий голос, постарайтесь хотя бы, чтобы он не был визгливым, так как в этом случае вы можете вызвать у собеседника непреодолимое желание зажмуриться и заткнуть уши. Высокий тембр голоса очень раздражает и утомляет, он ассоциируется с напряжением или с зависимостью. Поэтому постарайтесь сделать свой голос грудным и приятным, понизив его насколько это возможно. Но не говорите слишком тихо и неуверенно. Неужели вы так боитесь соего собеседника! Также плох слишком громкий, оглушающий собеседника голос.

## ТЕМП РЕЧИ

Лучше всего воспринимается размеренный темп речи, когда вы позволяете себе делать небольшие паузы, показывая, что прежде чем что-то ответить, обдумываете услышанное. Сразу появляется ощущение, что вы «человек разумный».Нежелательно говорить слишком быстро, захлестывая собеседника потоками информации. Он может не сразу понять, о каком таком грандиозном проекте вы ему сообщаете, и может быть прервет вас и попросит повторить все сначала. Потеряете время, а самое главное, - дадите понять, что вы человек мелкий, зависимый и стараетесь как можно быстрее успеть все сказать, пока вас не выгнали. Повышенный темп речи всегда ассоциируется с зависимостью и несерьезностью. А если будете говорить слишком медленно, то утомите вашего собеседника: ему уже все понятно, а вы еще заканчиваете фразу.

## РУКОПОЖАТИЕ

В деловых и политических кругах принято здороваться за руку. Рукопожатие - традиционно мужской способ приветствия. У большинства женщин он вызывает легкий дискомфорт, поскольку ей неизвестно заранее, будут ли ее руку энергично трясти как товарищу по партии или попытаются поцеловать. Во избежании путаницы и неловкости, лучше подать руку ни в вертикальной плоскости (как для пожатия), ни в горизонтальной (как для поцелуя), а в промежуточном положении под углом к плоскости: хотите целуйте, хотите жмите. Рукопожатие должно быть лаконичным, и достаточно энергичным.

## ПОВЕДЕНИЕ

Никогда не суетитесь - это производит плохое впечатление в любом случае. Если, приходя на деловую встречу, вы быстренько просачиваетесь в кабинет, скороговоркой здороваетесь, суетливо вручаете какие-то важные документы, при этом что-то роняя, то считайте - вы пропали. Гораздо лучше войти, не торопясь, спокойно поздоровавшись, осведомиться, куда можно сесть. Все делать без суеты, излишней частоты в пластике, речи, мимике. Одним словом, вести себя так, как будто вы - шикарная, роскошная женщина и можете себе позволить не торопиться. Плавно садиться, не спеша брать предметы, поднимая их так, как будто они живые, спокойно говорить - этим вы, несомненно, произведете на собеседника приятное впечатление. Будьте доброжелательны, открыты, сдержанны в эмоциональных проявлениях, не демонстрируйте излишнюю напористость и самоуверенность.

## ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ

Здесь, как и во многом другом, хороша золотая середина. Жестикуляция должна быть соразмерна ритму речи и примерно соответствовать тому, о чем вы говорите. Чем более формально общение, тем более сдержанной должна быть жестикуляция. Но в то же время полное ее отсутствие воспринимается как скованность. Избегайте невротических жестов, свидетельствующих о вашем стеснении и нервозности: ковыряния в ухе, под ногтями, почесывания, поправления на себе одежды, прически. Большинство людей даже не подозревают о том, какое огромное значение в беседе имеют жесты. Жест может сообщить о нас гораздо больше информации, чем мы того хотим. Жесты слишком часто выдают нас и неразумное использование некоторых жестов порой приводит к нежелательному результату. Поэтому, чтобы расположить к себе собеседника, используйте в разговоре предлагающие жесты, позволяющие видеть ваши ладони. Это является свидетельством вашей открытости. А вот негативных, давящих жестов следует избегать. Решительно разрубая ладонью воздух, можно вызвать у собеседника неприятное чувство, что с ним не желают ни в чем соглашаться. Если вы не собираетесь оказывать давление на собеседника и в конце концов прихлопнуть его, как муху, - не прессуйте стол ладонью, обращенной вниз. Не сжимайте кулаков во время разговора и не тыкайте по-менторски в собеседника пальцем. Также забудьте на время отвергающий жест ладонью: «Минуту! Я еще не все сказала!», показывая тем самым, что вы желаете продолжить свой чудный монолог, а он пусть послушает. У собеседника это жест вызовет ощущение, что вы не хотите с ним говорить, и увеличит дистанцию между вами.

## ДИСТАНЦИЯ

Теперь поговорим о дистанции, устанавливающейся между людьми в любой деловой беседе. Каждый человек в зависимости от личной эмоциональности сам определяет подходящую для данного случая дистанцию. Эмоциональные люди кажутся более близкими и понятными, скованные и сдержанные отодвигают собеседника на большее расстояние. О сокращении дистанции говорит живая мимика, когда играют бровями, щурятся, улыбаются, живые интонации, раскованные позы. Как только собеседник хочет увеличить дистанцию, он сразу натягивается, превращая лицо в непроницаемую маску, и начинает вещать бесстрастным голосом репродуктора или диктора телевидения. Если вы сознательно хотите увеличить дистанцию, начните просто чаще, чем нужно, величать собеседника по имени и отчеству. Вообще время от времени упоминать имя собеседника в разговоре необходимо. Если вы, беседуя с человеком два часа подряд, ни разу не назвали его по имени, он может заподозрить, что вы вообще забыли, с кем разговариваете. Использование бюрократических, громоздких или устаревших словесных конструкций вроде «разумеется», «непременно» вызывает недоумение, увеличивает дистанцию и свидетельствует о довольно прохладном отношении.Поэтому надо всегда стараться учитывать массу нюансов во взаимоотношениях, играя которыми, можно нащупать оптимальный стиль общения, устраивающий обоих собеседников.

## ВЛАДЕЙТЕ СИТУАЦИЕЙ

Представьте, что вы приходите на переговоры, в помещение, где нет кондиционера, или вас сажают на более низкое сиденье, чем у вашего собеседника, или лицом к окну, из-за чего вы видите только темный силуэт на ярком фоне. Вы поставлены в невыгодные условия, на вас оказывают давление. В таком случае, почувствовав, что вам неудобно, скажите, что вы хотели бы пересесть, сославшись, например, на то, что свет бьет в глаза. Если вам не идут на встречу, то лучше откажитесь от переговоров. Владейте ситуацией и управляйте ею. Надеюсь, что приведенные выше советы помогут выработать выдержанный, лишенный суеты и ненужных попыток выставить на показ все свои достоинства стиль поведения. Этот стиль поможет вам, с одной стороны, соблюдать определенную дистанцию, а с другой стороны, демонстрировать заинтересованность и приветливость. Помните, чем больше чего-то истинного в человеке, тем более он свободен в своем поведении, тем меньше ему надо изображать из себя что-то.

# Одежда деловой женщины.

Раньше в нашей стране не было деловых женщин - лишь партийные и профсоюзные деятельницы. Одевались они соответственно: "школьные" костюмчики и скромные блузочки под горло (вариант - бант на бюсте). Как пел классик, "а жена моя, товарищ Парамонова..."

Зато теперь Россия уверенно выходит в мировые лидеры по числу деловых и элегантных женщин. Успех предприятия в немалой степени зависит от того, как одета businesswomen.

Каким же должен быть ее костюм?

Скучно, предсказуемо и безупречно -- именно эти определения непременны для женского делового костюма, считает известный московский стилист, creator-директор группы Koty от известной фирмы Margaret Astr Андрей Мановцев.

Главная же опасность, которая подстерегает женщину при выборе делового костюма, - его гиперпровокационность. Деловой костюм демонстрирует не только финансовые возможности деловой женщины, но и ее воспитание, вкус, знание делового этикета. Поэтому женщина должна всегда помнить о правиле: если занимаешься бизнесом, нужно быть готовой пойти на определенные жертвы в моде.

Несмотря на то, что вот уже тридцать лет силуэт женского делового костюма остается практически неизменным, сам костюм постоянно претерпевает косметические корректировки. Это связано с эволюцией самого понятия "классика". Классический стиль в наши дни очевидно тяготеет к умеренно-свободным, демократичным линиям, допускающим сочетание с другими стилями.

Некоторая демократизация классики проявляется прежде всего в свободном покрое жакета. Он притален - но слегка, и это не акцентируется. Все остальное жестко не регламентировано. Пиджак может быть и двубортным, и однобортным; до, ниже и выше линии бедер. Пуговицы - обязательно настоящие костяные или обтянутые тканью, кожей. Желательно, чтобы они были одного цвета с костюмом. Застежка может быть суппортной (внутренней), как у костюмов от Chanel. Плечо слегка расширенное и слегка приподнятое, но не более того.

На что не распространяются новомодные вольности, так это на юбку. Здесь для нововведений табу. Юбка должна быть прямой, зауженной книзу, облегающей бедра, с разрезом сзади не более десяти сантиметров. Классическая длина юбки - до середины колен. Но она может быть и чуть выше колена, и чуть ниже. Длина юбки до середины икры хороша лишь для женщин, имеющих проблемы с ногами.

Исключаются золотые и серебряные ремешки на юбке. И, наоборот, приветствуются кожаные ремешки ручной работы с логотипом известных фирм.

Брюки чисто классического покроя, чуть зауженные книзу. Признак моветона - брюки в обтяжку.

Большую роль в грамотном выборе женского делового костюма играют ткань и цвет. Предпочтение отдается гладким тканям - английским твиду и шерсти, а также сатину, матовому шелку, бархату и букле. Исключаются вискоза и всевозможные стрейчи.

Цветовая гамма не пестрая: серый, бежевый, разнообразные оттенки темно-синего, глубокого бордового, коричневого и черного.

Надо помнить, что одни и те же цвет и фактура ткани могут быть приемлемы на одном деловом мероприятии и совершенно недопустимы на другом. Например, костюм из хлопка по этикету можно надеть лишь в том случае, если вы с деловым партнером завтракаете или обедаете в ресторане на открытом воздухе. В костюме чисто-белого цвета вы можете появиться только в летнее время на ужине.

Костюм в тонкую полоску пригоден для официальных мероприятий во второй половине дня.

Особое внимание при выборе женского делового костюма следует обратить на фирму-изготовителя.

Лучше всего покупать деловые костюмы от таких известных фирм, как Armani, Max Mara, Lanvin, Trussardi, Cerruti, Robert Barton, Betty Barclay, Сhanel, Guy La Roche, - спокойные, невызывающие, соответствующие канонам делового этикета вещи.

А вот полюбившиеся россиянам костюмы от Versace, Dolce & Gabbana, модные Gucci, Moschino, японских модельеров для деловых встреч менее пригодны. Их модели больше подходят представителям богемы.

Если вы приглашены на ужин, уместны наряды от Valentino и Gianfranco Ferre. Главное: коллекционные вещи из последних подиумных показов для бизнес-леди не подходят. Ее деловой костюм должен быть безукоризненно скучен, прост и ясен, как корка черствого хлеба. Идеально, если деловой костюм сшит специально для определенной женщины в доме моды известного дизайнера. Второго такого костюма вы не встретите; на нем обязательно будет логотип фирмы с указанием лица, для которого сшита персональная модель.

Известно, что деловой костюм, состоящий из юбки и пиджака, чаще предназначается для мероприятий первой половины дня. Брюки и пиджак хороши вечером.

Черный деловой костюм хорош либо для вечерних деловых встреч, либо для официальных публичных выступлений.

# Анастасия Гареева об имидже бизнес-леди.

Ни для кого не секрет, что в мире деловых людей чрезвычайно высоко ценится серьезное отношение к своему имиджу и к поддержанию благоприятного имиджа своей фирмы. И это не удивительно, ведь одними из важнейших составляющих бизнеса являются межличностные контакты. Успех же общения напрямую зависит от умения людей подать себя и оставить хорошее впечатление.

Вы можете знать наизусть все книги Дела Карнеги, однако пятно на юбке или слишком яркая губная помада сведут на нет все ваши попытки воздействовать на делового партнера. Вы можете быть семи пядей во лбу и очень хорошо разбираться в предмете своего дела, однако очаровательные кудряшки станут камнем преткновения на вашем пути вверх по служебной лестнице. В то время как знание и применение хотя бы основных законов бизнес-имиджа и делового этикета способны превратить вас в истинную бизнес-леди (конечно, при наличии у вас известной доли деловой хватки).

Итак, что такое имидж? Оставив в стороне все сложные социо-психологические и философские концепции и определения, его можно разложить на вполне конкретные составляющие. Ваши одежда, прическа, макияж, походка, манеры, речь, место работы, квартира, машина, дача, муж, дети, домашние животные (впрочем, как и отсутствие любой живности у вас дома), ваши привычки, вкусовые пристрастия, отношение к алкоголю, литературные предпочтения (или отсутствие таковых), любовь (или равнодушие) к искусству и т.д. - все это работает на ваш имидж (или против него). От одного этого перечисления голова может пойти кругом и может возникнуть впечатление, что вам одной со всем этим не справиться. Однако не стоит опускать руки и возлагать надежды на имиджмейкера (впрочем, если позволяют финансовые возможности, то почему бы и нет?). Но сдается мне, что клиенты имиджмейкера в большинстве своем мужчины (вот кому действительно по природе своей приходится трудно!). А вы - женщина, значит вам присуще природное чутье (интуиция, шестое чувство) как нужно выглядеть и вести себя. В этом у вас огромное преимущество перед представителями сильного пола.

Одним из кирпичиков здания имиджа является одежда. Мы привыкли акцентировать внимание на второй части расхожего выражения: "Встречают по одежке, а провожают по уму". Конечно, отчасти это верно. Но зачем дожидаться, пока ваши партнеры и собеседники оценят все тонкости вашего ума? Не лучше ли сразу предъявить им визитную карточку своей серьезности и респектабельности? Ведь первое (благоприятное) впечатление будет только способствовать оценке вас по достоинству. Кроме того, стиль вашей одежды может повлиять на отношение к вам начальства и на то, выполнение каких поручений будет вам доверено. Конечно, мужчинам (в силу присущей им консервативности и стереотипии мышления) гораздо проще постоянно носить некую бизнес-униформу. Для женщин же одежда - это, прежде всего, способ самовыражения. И хотя им и приходится принимать правила коллектива, иногда возникает потребность выделиться, и непременно в чем-то самозабвенно оранжевом или лиловом. Однако помните, что в начальственную голову при этом может закрасться следующая мысль: "А могу ли я доверить важного клиента вон той в цветочек?"

В общем, если вы работаете в солидной фирме или хотите занять в ней вакантное местечко - одевайтесь так, чтоб не шокировать окружающих и не оскорблять своим видом имиджа фирмы. Всяческие последние писки, визги, всхлипывания и прочие придыхания моды (если вы являетесь их поклонницей и последовательницей) способны лишь вызвать недоумение среди сотрудников (и это в лучшем случае). А вот беспроигрышным вариантом всегда была и остается классика. Пара-тройка безупречных костюмов, несколько элегантных, но строгих блузок и классические туфли - этого почти достаточно для создания нужного образа. Очень важно овладеть искусством подбирать элементы одежды и аксессуары. Тогда вы сможете создавать самые различные композиции, и вам не будет претить однообразие. Ваши помощники в борьбе за элегантность - шали, косынки, легкие шарфики и, конечно, галстуки. Их можно завязывать и драпировать самым различным образом, в зависимости от поставленной задачи и посетившего вас вдохновения. Нехитрая, но увлекательная игра с аксессуарами позволит вам всегда чувствовать себя в своей тарелке - на деловой ли встрече, на фуршете, на конференции или на обеде с шефом.

По поводу отношения к одежде в мире деловых людей мне вспоминается одна любопытная история. Русская переводчица, работавшая в американской штаб-квартире ООН, рассказывала, что внешний вид сотрудников является там объектом постоянного контроля со стороны специальных служащих. Так, у входа в здание стоят женщины, которые останавливают и отправляют домой всех тех, кто, по их мнению, одет неподобающе. Причем это может происходить с одним человеком 2-3 раза за день до тех пор, пока его одежда не примет надлежащий вид. Все женщины там обязаны даже в 30-градусную жару носить колготки, закрытые туфли-лодочки на каблуках, менять хотя бы один раз в день блузку. Не допускаются платья, кофты, брюки, длинные юбки и прочие любимые нашими соотечественницами предметы гардероба. Возможно, и нам бы стоило взять с них пример.

Позвольте перейти к следующему элементу имиджа. Вы согласитесь, что никакого эффекта от самой что ни на есть респектабельной одежды не будет, если у вас нет прически. И если вы деловая женщина, то на рабочем месте вам не стоит демонстрировать всю красоту ваших волос, распуская их по плечам или накручивая сногсшибательные локоны. Правила этикета делового мира предписывают женщине иметь не короткую стрижку и не сложную прическу, а волосы средней длины (не ниже линии плеч). Впрочем, если вам ни в какую не хочется расставаться с "девичьей красой", придется позаботиться о том, чтобы ваша прическа не вызывала ассоциаций с вороньим гнездом либо ваша голова не была похожа на голову вон той пляжной девушки с календаря. Цвет волос вы можете выбирать в зависимости от ваших целей и намерений. Безусловно, красные, фиолетовые и им подобные оттенки будут играть только против вас. Зато известно, что женщина-руководитель с темными волосами невольно вызывает уважение к себе, белокурые же пользуются популярностью и благожелательным отношением со стороны подчиненных. Так что если вы - лицо руководящее, если вы привыкли быть хозяйкой положения и держать бразды правления в своих руках - ваш цвет темный. Если же стиль вашего руководства более демократичный - светлые тона будут только способствовать этому.

Правильно выполненный и соответствующий случаю макияж может не только подчеркнуть ваше природное обаяние, но и стать одним из факторов успешной карьеры. И, напротив, появившись однажды в офисе с лицом а ля "женщина-вамп", вы сильно рискуете нарваться на нелицеприятные замечания. Трудно давать общие советы, ведь лицо каждой женщины индивидуально. Однако избегайте кричащих цветов и обилия косметики. А здравый смысл и чувстсво вкуса подскажут вам правильную тактику.

Стоит ли повторять прописную истину, что ни одежда, ни прическа, ни макияж не сделают вас респектабельной, если вы не можете отучить себя грызть ногти или шмыгать носом. Вспомните героиню Одри Хэпберн: хорошие манеры превратили уличную девчонку в настоящую леди! И если ваши родители не потрудились привить их вам в детстве - это не так уж страшно. Походка, мимика и жесты точно так же поддаются изменениям, как одежда или прическа. Посмотрите на себя в видеозаписи. Все ли вам нравится? Если нет, то вы, по крайней мере, будете знать, над чем вам нужно поработать.

Препятствием на пути к успеху для многих является их собственная речь. Слишком быстрый (или, наоборот, слишком медленный) темп, проглатывание или прожевывание слов, шепелявость - очень неприятные вещи. Особенно для тех, чья работа связана с телефонными переговорами, встречами и конференциями. Однако только незначительная часть людей имеет органические дефекты (аномалии гортани, носовой и ротовой полостей), из-за которых они не могут говорить правильно. Остальные же просто ленятся заниматься постановкой голоса. В случае наличия проблем с дикцией ваша настойчивость вкупе со стараниями специалиста по риторике или книгой о том, как правильно говорить, сделают свое дело.

И, наконец: все компоненты выбранного вами имиджа только тогда сочетаются друг с другом и воспринимаются естественно, когда они одухотворены вашим внутренним содержанием. И если ваше стремление к успеху является искренним и подкрепляется ежедневным трудом, вам не придется насиловать свою натуру, привыкая к новому имиджу. Просто на определенном этапе своей карьеры вы поймете, что уже являетесь той самой бизнес-леди, образ которой так долго будоражил ваше сознание.

# Заключение.

Деловой этикет - это установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов.

Этикет, если понимать его как установленный порядок поведения, помогает избегать промахов или сгладить их доступными, общепринятыми способами. Поэтому основную функцию или смысл этикета делового человека, можно определить как формирование таких правил поведения в обществе, которые способствуют взаимопониманию людей в процессе общения. Второй по значению функцией этикета является функция удобства, то есть целесообразность и практичность. Начиная с мелочей и до самых общих правил, этикет представляет собой приближённую к повседневной жизни систему.

Одно из первейших правил, определяющих сам этикет - поступать так стоит не потому, что так принято, а потому, что или целесообразно, или удобно, или просто уважительно по отношению к другим и самому себе. Этикет является одним из главных “орудий” формирования имиджа. В современном бизнесе лицу фирмы отводится немалая роль. Те фирмы, в которых не соблюдается этикет, теряют очень многое. Там, где присутствует этикет, выше производительность, лучше результаты. Поэтому всегда нужно помнить один из главнейших постулатов, который знают бизнесмены всего мира: хорошие манеры прибыльны. Гораздо приятнее работать с той фирмой, где соблюдается этикет. Практически во всём мире он стал нормой деятельности. Это потому, что этикет в силу своей жизненности создаёт приятный психологический климат, способствующий деловым контактам.

Нужно запомнить, что этикет помогает нам только тогда, когда нет внутреннего напряжения, рождающегося из попытки сделать по правилам этикета то, что раньше мы никогда не делали.

# Список литературы.

1. Анастасия Гареева, Журнал "Все для офиса" N 19, 1997 г.
2. Алехина И.В. Имидж и этикет делового человека. - М.:ЭЭН, 1996 г.
3. Сарматова Ксения «Карьера женщины»
4. "ДОЧКИ-МАТЕРИ" № 18, сентябрь 1998 г.