**Внешний вид делового человека**

1. Общие правила

Специфика предпринимательской деятельности предъявляет весьма серьезные требования к внешнему облику ее участников. Внешний облик делового человека - это первый шаг к успеху, поскольку для потенциального партнера его костюм служит кодом, свидетельствующим о степени надежности и респектабельности.

Аккуратный, со вкусом одетый, подтянутый - таков внешний облик делового человека, доброжелательно воспринимаемого окружающими партнерами и клиентами. И дело здесь не в какой-то изысканности вкуса, а в том, что внешность такого человека свидетельствует о его уважении к людям.

Как и у всякой профессиональной группы людей, у предпринимателей сложился определенный стереотип в отношении одежды. Посетив любую международную ярмарку или выставку, можно заметить, что большинство стендистов проявляют удивительное сходство взглядов в выборе цвета галстука, сорочки или костюма.

В настоящее время многие предприниматели считаются с советами модельеров. Основополагающими принципами при составлении гардероба, по их мнению, должна стать универсальность одежды. Если в гардеробе есть много вещей, которыми редко пользуются, значит, гардероб составлен неправильно.

Как ни странно, современный деловой мир консервативен в вопросах моды. В рабочее время принято носить более светлые костюмы, чем на приемах, причем тона костюмов в летнее время должны быть светлее, чем в зимнее время. Костюмы ярких тонов, как правило, в рабочее время не носят.

Сорочку выбирают тоже светлых тонов, часто белого цвета. Важен и цвет галстука. Существует правило, что галстук должен быть одного тона с сорочкой и костюмом, но светлее или темнее, либо костюм и галстук должны быть контрастных тонов.

В настоящее время предпочтение отдается галстукам не слишком ярких расцветок, а также галстукам без узора и рисунка, хотя всего несколько лет назад “фирмачи” почти поголовно носили галстуки красных тонов к традиционно темно-синим костюмам. Правда, это было характерно для более молодых менеджеров, которые стремились выглядеть модно и элегантно.

Стоит также поинтересоваться, какая форма галстука ныне в моде. Если модны узкие галстуки, то слишком широкий, конечно же, будет бросаться в глаза.

В деловой обстановке не рекомендуется носить сорочки с короткими рукавами, поскольку считается элегантным, чтобы манжеты сорочки были видны из-под рукавов пиджака (примерно на два сантиметра). Хотя, разумеется, в очень жаркую погоду вы будете естественно выглядеть в рубашке с короткими рукавами, чем в костюме, постоянно вытирая пот с лица.

В командировке менеджер часто не знает, где и как он проведет день, успеет или нет вернуться в гостиницу и переодеться соответственно случаю. Поэтому темно-синий или темно-серый костюм наиболее распространенный тип для каждого случая.

Что касается обуви, то желательно носить обувь черного цвета. Летом к светлому костюму обувь черного цвета не обязательна, но в любом случае не сандалии. Если есть возможность, то цвет обуви подбирается под цветовую гамму костюма.

Носки лучше иметь не очень яркие и броские, лучше серые или темные, а к бежево-коричневому костюму - коричневые. Следует также меть в виду, что носки и галстук по своей расцветке должны гармонировать.

Головной убор и перчатки мужчины сейчас носят преимущественно к плащу или пальто для защиты от холода. И все же шляпа тоже должна соответствовать верхней одежде.

Шляпы весной и летом носят более светлые, осенью и зимой - темные. Не рекомендуется носить велюровые шляпы, а также черные шляпы к пальто и костюму не черного цвета.

Наши бизнесмены, а также участники международных выставок и ярмарок должны разбираться в подобного рода правилах, так как находясь за рубежом, они из вежливости должны приспосабливаться к действующему там относительно костюма регламенту.

Вместе с тем не нужно стараться подавлять партнеров богатством своего облика, свидетельствующим о вашей мощной кредитоспособности. В большинстве промышленно развитых стран тяжелые золотые перстни, цепочки и браслеты, бросающиеся в глаза часы или излишняя пестрота галстука могут только зародить сомнения в вашей серьезности.

Правда, есть регионы (например, арабский Восток), где не только допускается, но даже требуется от бизнесмена демонстрация роскоши как наглядное свидетельство его процветания. Такими “признаками успеха” являются и платиновые зажигалки с монограммами, и часы с бриллиантами, и запонки с драгоценными камнями, и сверхдорогие автомобили.

Конечно, даже самому удачливому нашему бизнесмену пока невозможно равняться с нефтяными шейхами или китайскими миллионерами из Гонконга, а все попытки казаться похожими на них только вредят, так как имитация богатства считается в бизнесе тяжелым грехом.

Тем не менее наши российские нувориши, оказавшись за океаном, пытаются угнаться за богачами, ведущими роскошный образ жизни, не жалея своих, а скорее чужих, средств.

Естественно, что это не поднимает авторитета наших предпринимателей, а наоборот порождает сомнение в их порядочности.

Показная роскошь легко прощается арабским богачам - она соответствует их общепринятому облику и поведению. А стереотип “хорошего отечественного бизнесмена” совершенно иной: это не имеющий большого состояния новичок, которому природный талант, способность быстро учиться уму-разуму и большие потенциальные возможности его страны пока компенсируют некоторую неотесанность, нехватку знаний и капиталов.

Итак, для первого контакта и последующих переговоров с иностранными партнерами стоит надеть тщательно вычищенный и отглаженный костюм со светлой рубашкой и галстуком в тон.

Строгий японский этикет запрещает даже во время переговоров снимать пиджаки или распускать узлы галстуков, за исключением случаев, когда это предлагает сделать глава делегации ваших партнеров, давая понять, что наступило время неформальных переговоров. Кстати, есть даже специальный международный термин “ноу тай сэшн” - “встреча без галстуков”.

Европейские и американские обычаи гораздо либеральнее. Однако и они категорически запрещают появляться на переговорах в сорочке с галстуком, не говоря уже о спортивных рубашках, даже если стоит нестерпимая жара. Правда, выдержать такие ограничения иностранным бизнесменам помогают кондиционеры в конторах и автомобилях, а также богатый выбор легких костюмов.

Не стоит появляться на переговорах в куртках, спортивных брюках, джинсах, а также в кожаных пиджаках, которые уважающиеся себя деловые люди надевают в лучшем случае на загородные прогулки.

Однако есть особые сферы бизнеса, где допускаются экстравагантные наряды в качестве своего рода торговой марки и знака принадлежности к цеху. Например, менеджер рок-певца или организатор концерта “тяжелого металла” может щеголять серьгой в ухе и иметь прическу в виде схваченного ленточкой конского хвоста. А торговцу картинами вполне приличествуют по-богемному пестрые пиджаки и шелковые шейные платки.

Иностранные бизнесмены тщательно следят за деталями и придирчиво учитывают их в своих выводах. Например, чудовищное впечатление производят короткие, спустившиеся складками носки, которые открывают голую ногу бизнесмена, когда он сидит нога на ногу. Особенно необходимы чистые и без дыр носки в Японии, поскольку там приходится снимать обувь при входе в дом или ресторан.

Портят впечатление мятый, несвежий носовой платок, полуоторванная пуговица или привычка протирать очки концом галстука.

Нельзя забывать и об обуви - запыленные и потрескавшиеся туфли могут испортить впечатление даже от вполне приличного костюма. Надо отбросить простодушную привычку дополнять костюм с галстуком сандалиями, из которых выглядывают носки, избегать слишком резких одеколонов и лосьонов после бритья. И вообще, главное, к чему следует стремиться, - общее впечатление опрятности, аккуратности и даже некоторой педантичности в одежде. Это должно заставить партнера подумать, что столь же “подтянуты” вы будете и в делах.

2. Внешний облик женщины-бизнесмена

Для женщины-бизнесмена, желающей добиться успеха при заключении контрактов, в деловых переговорах, очень важно помнить о своей внешности, более того, поставить ее на службу бизнесу. Прежде всего, об одежде. Деловую одежду отличают классический покрой, неброские цвета, многофункциональность. Вечерние платья из сексапильного шифона и роскошные брючные костюмы с рисунками, напоминающие полотна импрессионистов, вполне подходят для вечеринок и коктейлей, но появление в таких нарядах на работе означает крах карьеры.

Во всем мире основная одежда для работы - это костюм. Платье можно позволить себе лишь в жару и только однотонное.

В гардеробе деловой женщины должны быть две-три юбки, жакеты, две-три блузки. Менять туалеты желательно часто, ведь одна и та же вещь, надеваемая каждый день, надоедает и “гасит” настроение.

Чрезмерно укорачивать юбку, слепо повинуясь моде, нельзя. Также не следует носить вещи, подчеркивающие вашу привлекательность (облегающие свитера, джинсы). Может получиться так, что мужчины вместо того, чтобы слушать вас на переговорах, будут рассматривать ваши достоинства. Кроме того, у них может сложиться впечатление, что вы в первую очередь предлагаете убедиться в красоте вашей фигуры, а не в деловых качествах.

Прическа, макияж, бижутерия должны органично дополнять деловой костюм. Прическа должна быть строгой, но вместе с тем элегантной. Украшений должно быть как можно меньше, но в то же время нельзя от них отказаться вообще. Носить лучше дорогие украшения. Косметика должна быть заметной лишь на близком расстоянии. Специалисты рекомендуют покупать больше косметики профилактической, чем декоративной. Духи следует использовать в таком количестве, чтобы их запах был едва уловим. И, конечно, это должны быть хорошие духи.

Но самое главное - это ваша индивидуальность. Дело не в том, как вы одеваетесь, а как вы себя ощущаете. Если вы улыбаетесь и внимательно слушаете собеседника, не перебарщиваете с маленькими женскими хитростями типа “игры глаз” или “случайно” обнаженного колена, - успех вам обеспечен. Впрочем, и женские хитрости порой не помешают. Но все в меру.

3. Одежда для приема

На все приемы, начинающиеся до 20.00, мужчинам можно надевать костюм любого неяркого цвета, если только эти приемы не устраиваются по случаю национального праздника, в честь главы государства или министра. На приемы, устраиваемые в 20.00 и позднее, рекомендуется надевать костюм черного или темного цвета.

Пиджак должен быть, как правило, застегнут на все пуговицы, кроме нижней, которая не застегивается никогда. В застегнутом пиджаке ходят к знакомым, в ресторан, в кабинет на совещание, в зрительный зал театра, сидят в президиуме или выступают с докладом. Расстегнуть пуговицы можно во время завтрака, ужина, обеда или сидя в кресле.

На все виды приемов рекомендуется надевать белую (не трикотажную) рубашку с крахмальным или мягким воротником и с галстуком любого, но не яркого или черного цвета. Черный галстук надевается только в знак траура или, если это положено, к форменной одежде.

Для строгих костюмов рекомендуется надевать полуботинки или ботинки темно-коричневого или черного цвета. Светло-коричневые или коричневые ботинки совершенно не подходят к черному костюму, черные же ботинки подходят к коричневому костюму. В летнее время к светлому костюму можно надевать сандалеты или сандалии, ботинки на толстой подошве, спортивную обувь. Лакированные ботинки надеваются только к смокингу.

Цвет мужских носков должен быть темнее цвета костюма, что создает переход от цвета костюма к цвету обуви. Темно-синий, темно-серый, черный - наиболее подходящие цвета для носков. Носки в полоску или клетку не подходят к вечернему костюму.

Женщинам на приемах и деловых встречах следует придерживаться строгих линий и неярких тонов. Если прием начинается до 20.00, за столом не снимается, а вот хозяйка приема шляпы не надевает.

На приемах по случаю национального праздника приняты более нарядные платья и платья-костюмы нормальной длины. На приемы и обеды после 20.00 надеваются вечерние платья - более нарядные и открытые, с рукавами или без них, длина - по моде. Шляпа к вечернему платью не надевается.

Туфли на приемы надеваются кожаные или замшевые, на любом удобном каблуке, на вечерние приемы - вечерние туфли.

Перчатки: чем короче рукав вечернего платья, тем длиннее перчатки.

Сумочка: на дневные приемы - кожаная, на вечерние - небольшая из парчи или замши.

Цвет и плотность материала должны соответствовать сезону, а также поводу, по которому устраивается прием. Летом используются более тонкие и светлые материалы, зимой более темные и плотные.

4. Поведение на приеме

Если мужчина сидит закинув нога на ногу, беседуя со своим деловым партнером, он должен следить за своими брюками, так как недопустимо, чтобы выше носка была видна голая нога. Не принято раскачивать ногой, обнимать колени руками. Неприлично сидеть на самом краю стула, кресла, дивана.

Женщина, садясь, не поднимает платье или пальто. Она может положить нога на ногу, сидя на стуле, но не должна позволять себе этого, сидя в низком кресле или на диване. В таком случае ноги следует держать в одну сторону. При этом можно одну ступню заложить за другую.

Обязательно следует проконтролировать свои действия. При покашливании надо повернуть голову в сторону и прикрыть рот рукой, при резком кашле обязательно приложить ко рту платок. Сморкаться нужно тихонько, слегка дунув в платок. Не следует шмыгать носом. Потребность чихнуть надо по возможности подавлять, слегка сжав переносицу с двух сторон или поднося в момент чихания к носу платок.

Таким образом, подбор костюма, цветовая эстетика всей одежды (рубашки, галстука, туфель, носового платка), умение “сидеть” в костюме - все это требует от бизнесмена самого серьезного отношения, даже такая мелочь, как пользоваться одеколоном и духами.

5. Выводы:

***Необходимо помнить, что в деловых отношениях мелочей нет.*** Одежда, поведение предпринимателя, менеджера - это его визитная карточка.

Совсем необязательно надевать сверхмодный костюм. Важно, чтобы костюм был в приличном состоянии, не висел мешком, а брюки не должны напоминать засаленную старую гармошку. Костюм должен быть к месть и ко времени. Если переговоры с партнерами назначены на дневное время, подойдет светлый костюм. Брюки и пиджак могут быть различных цветов. Но если переговоры идут вечером, костюм должен быть темным, рубашка - обязательно свежей, глаженой, галстук - не кричащим, ботинки - вычищенными. ***Элегантность делового человека определяют рубашка, галстук и ботинки, а не количество костюмов, которые он привез с собой.***

Женщинам следует на приемах и деловых встречах придерживаться строгих линий и неярких тонов. Прическа, макияж, бижутерия должны органично дополнять деловой костюм. На приемы и обеды после 20.00 надеваются вечерние платья - более нарядные и открытые. ***Но самое главное - это ваша индивидуальность.***

Для поездки за границу достаточно иметь три комплекта одежды: темный и светлый костюмы, приличную куртку и свитер для прогулок. Если маршрут поездки проходит через страны Востока, то женщинам не следует надевать брюки, они не должны появляться на улице, в общественных местах без чулок или колготок (особенно в странах, исповедующих ислам), а мужчины в ярких галстуках.