

Ю.А. Лукаш

**ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВРАЖДЕБНЫМ
И ПРЕСТУПНЫМ ПРОЯВЛЕНИЯМ
И ИХ ПРОФИЛАКТИКА
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

Учебное пособие



ФЛИНТА

Юрий Александрович Лукаш
Противодействие враждебным
и преступным проявлениям
и их профилактика как
составляющая обеспечения
безопасности и развития
бизнеса. Учебное пособие

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3168095

Противодействие враждебным и преступным проявлениям и их профилактика как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю.А. Лукаш:

Флинта; Москва; 2012

ISBN 978-5-9765-1372-3

Аннотация

В пособии рассматриваются различные факторы, которые могут составить угрозу безопасности бизнеса: от «черного» пиара до промышленного шпионажа, – и способы их устранения и профилактики.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов вузов.

Содержание

Бизнес-этика

6

Конец ознакомительного фрагмента.

21

**Юрий Александрович
Лукаш
Противодействие
враждебным и
преступным проявлениям
и их профилактика
как составляющая
обеспечения безопасности
и развития бизнеса**

Информация – не только главная ценность, но и весьма сильное оружие как обороны, так и нападения, а также средство обеспечения эффективного взаимодействия.

Противодействие враждебным и преступным проявлениям и их профилактика невозможны без достаточной информации.

Бизнес-этика

Бизнес-этика – это умение создать ощущение значимости у другого человека. Добиться этого невозможно, не уделяя должного внимания внешнему виду и манере поведения. Здесь важно следовать простому и очень важному правилу: «Вести себя по отношению к коллегам и клиентам надо так, как хотелось бы, чтобы они вели себя по отношению к вам». Разговор и с коллегами, и с руководством, и с клиентами, и с любыми посетителями надо начинать и заканчивать улыбкой и тем самым демонстрировать значимость и важность человека для фирмы и вас лично. Такой подход создает определенные удобства, комфорт и безопасность. Доброжелательность и корректность – неперенные показатели интеллигентности и культуры секретаря, который должен владеть мимикой лица, интонацией, жестом. Культура и аккуратный внешний вид – это возможность сделать соответствующий реверанс окружающим, поскольку здесь действует правило: «Вы нам нравитесь, и я хочу понравиться вам, потому что уважаю и вас, и ваше мнение».

Невозможно не заметить, если человек одет культурно, действует профессионально, благожелателен к окружающим, разговоры ведет тихо и спокойно.

От манеры держаться в обществе и стиля одежды во многом зависит отношение к секретарю.

Одежда – это первая ступень для карьеры, её надо рассматривать не иначе как в качестве своего рода визитки. Выбор одежды – серьёзное дело и относиться к этому надо соответствующим образом. В зависимости от времени года костюм секретаря может быть различным по цвету и по используемым тканям. Главное требование к костюму – строгость, элегантность. Разумеется, здесь все зависит от вкуса человека, однако в любом случае основное – это чтобы костюм был удобным, практичным, строгим. Беседовать с человеком, одетым неряшливо, неопрятно, не следящим за собой, неприятно. Такая беседа оставляет негативное впечатление о данной организации.

Сказанное выше в полной мере относится и к выбору аксессуаров к костюму. Не рекомендуется дополнять рабочий костюм броскими, в особенности крупными драгоценными украшениями, не красит разностилье украшений, которые должны подчеркнуть достоинства костюма. В тон костюму следует подбирать туфли. Обувь должна быть удобной, модной. Для работы рекомендуется сменная обувь.

Всегда надо помнить о личной гигиене. Особенно внимательно к вопросам гигиены нужно относиться в жаркие дни. Не следует пользоваться парфюмерией, имеющий резко выраженный запах. Здесь уместно напомнить французскую поговорку: «Кто пахнет слишком хорошо – тот пахнет дурно». Духами нужно пользоваться очень осторожно или не пользоваться вообще.

Макияж должен быть по возможности умеренным. Ухоженные ногти – это неременный атрибут любого секретаря. Курение вредит карьере. В некоторых фирмах курящих просто не принимают на работу, а некурящим платят премии. Курящего человека теперь все чаще рассматривают не просто в качестве ретрограда, а банального и откровенного лодыря.

Встречают, как известно, по одежке – именно одежда формирует у нас первое впечатление о человеке. Первое впечатление может быть обманчивым лишь в том случае, если мы не подвергаем его глубокому анализу – не пытаемся выяснить, что именно послужило причиной возникновения тех или иных впечатлений.

Почти 55 процентов информации, из которой складывается первое впечатление, собеседник черпает из того, как вы выглядите, 38 – из манеры разговора и только 7 – из того, что, собственно, вы говорите. Поэтому не следует думать, что превосходные деловые качества и грамотная речь могут компенсировать неряшливый вид. Помните, что при прочих равных условиях успеха добьется тот, кто производит более солидное впечатление. Если вы будете выглядеть как президент компании, то рано или поздно станете им. Поэтому нелишним будет запомнить несколько основных правил, которые помогут вам всегда выглядеть уместно.

Пожалуй, ключевое слово для имиджа делового человека – «умеренность». Это относится к цвету костюма (серый,

темно-синий, черный), длине юбки (до колен), высоте каблука (максимум шесть сантиметров), но обувь без каблука могут носить только очень высокие женщины.

Кроме того, надо присмотреться, как одеваются ваши коллеги, и постараться соответствовать общекорпоративному имиджу. На работе и тем более на деловом приеме недопустимы фольклорный, авангардный, романтический и другие стили, которые уводят мысли смотрящего на вас в сторону от работы. Волосы у мужчин должны быть длиной 3–7 сантиметров, у женщин распущенные волосы не должны быть длиннее линии плеч, в противном случае их лучше собрать в прическу.

Мужчина, который претендует на звание «деловой», всегда, даже в 40-градусную жару, обязан быть в рубашке с длинным рукавом и в галстук, а настоящая бизнес-вумен – в чулках.

Для женщин допустимы и брюки, но только костюмные. Дамам не стоит пренебрегать макияжем, но он должен быть неброским. Очень хорошее впечатление производит одна капля дорогих духов. Если вы носите очки, то отдайте предпочтение металлической и очень тонкой оправе.

Тщательно подбирайте аксессуары. Не стоит экономить на сумках, перчатках, портмоне и галстуках – это именно те мелочи, на которые обращают внимание прежде всего. И забудьте навсегда о пластиковых пакетах – они наводят на мысли о рынке и картошке.

Специалисты в области психологии выявили 10 основных обстоятельств, на которые прежде всего целесообразно обращать внимание при общении с незнакомыми людьми, как то:

– длинные накрашенные или грязные нестриженные ногти многое могут рассказать о своем хозяине. Тонкие длинные женские ногти, как правило, исключают какую бы то ни было физическую работу. С такими ногтями сложно работать с компьютером. Обгрызенные ногти, пальцы с заусеницами свидетельствуют о серьезных проблемах со здоровьем у их обладателя и могут быть симптомом неврологических патологий (таких, например, как импульсивность, несдержанность). Грязные и неухоженные ногти идут в диссонанс с рассказами об успешности и самодостаточности. Человек, не обращающий внимания на подобные «мелочи», неуважительно относящийся к собственной персоне, точно так же относится и к делу, которым занимается;

– обнаженность различных частей тела. Обнаженные плечи женщин и глубокое декольте или голые ноги

– это демонстрация, предполагающая весьма конкретные последствия и не имеющая ничего общего с деловой коммуникацией. Если эта демонстрация осознанная, значит, движение по карьерной лестнице она планирует осуществлять отнюдь не за счет своих профессиональных навыков. А если неосознанная – значит, в иерархии ценностей данной соискательницы работа, которой она собирается заниматься, сто-

ит далеко не на первом месте. Или, может быть, все гораздо проще: низкий уровень культуры и слабая осведомленность о том, что принято в деловом мире. Специалисты считают, что как бы ни было жарко, какой бы длины ни была юбка, ноги должны быть в нейтрального цвета чулках или колготках, платье или блузка – иметь рукава, а декольте пусть остается в вечерних платьях и пляжных нарядах;

– обувь с открытыми носками. Женщина в босоножках с трудом воспринимается в качестве делового партнера. Мужчина в сандалиях на босу ногу вызывает моментальное отторжение. Складывается впечатление, что он на минутку вышел из дома, чтобы выбросить мусор, и слегка заблудился, попав на деловую встречу. Босые ноги вполне уместны на пляже, лужайке, в бане и собственной спальне. Все перечисленные места обуславливают определенное состояние и настроение, отличительная черта которых – расслабленность. Именно та черта, которая абсолютно несовместима с деловитостью;

– одежда из кожи (за исключением ремешков для часов и ремней для брюк) у мужчин и женщин. Как свидетельствуют социологические опросы, если раньше кожаная куртка ассоциировалась с чекистом, потом – с шофером, теперь же – с дельцом средней руки. Именно с дельцом, а не с деловым человеком. Кожаные изделия никогда не бывают нейтральными. Кожаное белье продается в секс-шопах. Кожаные мини-юбки и жилетки – в магазинах для продвинутых тиней-

джеров. Типаж пресловутого «братка» обязательно предполагает кожаную куртку, а его босса – длинное кожаное пальто. Вряд ли хотя бы один из перечисленных имиджей соответствует образу сотрудника, которого вы хотели бы видеть в стенах компании;

– шорты или пляжные брюки. Дисгармония в одежде встречается сплошь и рядом. – стремление к комфорту вполне объяснимо и оправданно, но одежда еще и отражение внутреннего мира. Она не только формируется исходя из нашего настроения, состояния, но и формирует их. Многие компании требуют от своих работников определенного стиля в одежде (даже рабочая одежда технического персонала в уважающей себя компании выдержана в едином стиле). С одной стороны, общие атрибуты в одежде подчеркивают принадлежность к данной компании, с другой – способствуют поддержанию единого делового стиля поведения. Соискатель, явившийся на интервью в какой угодно, но только не в деловой одежде, либо никогда не работал в команде, либо противопоставляет себя ей, либо просто не готов к командным действиям;

– потрепанный костюм с несвежей рубашкой. Неряшливость – черта характера. Она не может проявляться только в одежде. Если человек не умеет следить за собой, не придает значения мелочам, не стремится к чистоте и опрятности, значит, он не может доводить начатое дело до конца, соблюдать дисциплину, быть последовательным. Без этих качеств

в любом бизнесе делать нечего;

– чрезмерное увлечение ювелирными украшениями. Украшения на женщине естественны, они привлекают к себе внимание, подчеркивают женственность, вкус и состоятельность – качества отнюдь не первостепенные для работы в офисе, в бухгалтерии или на складе. Соискательница, разумеется, заранее знает, на какую позицию в фирме она претендует, но тогда надо призадуматься над тем почему она не стремилась подчеркнуть именно те свои качества, которые соответствуют этой позиции? Вполне возможно, что таковые качества просто отсутствуют. В мужчинах любые проявления женственности настораживают, а порой и отталкивают. Когда эти проявления выражены в атрибутах внешнего вида, мы начинаем подозревать, что и внутренний мир мужчины не совсем адекватен нашим представлениям о нем. Мы ждем от мужчины силы и решительности, твердости и уверенности в себе. Но если он является на интервью в кружевной рубашке, с перстнем, с цепочкой на шее и серьгой в ухе, мы не анализируем мотивы использования подобных украшений, мы просто перестаем им доверять. А если проанализировать? Массивный золотой перстень или такая же цепочка на шее – признак благосостояния, а следовательно, и собственной значимости. Хозяин этих украшений не нашел другого способа продемонстрировать свой статус и прибег к самому простому;

– запах тела. Обоняние – один из важнейших органов

чувств человека. Как известно, люди воспринимают окружающий мир в том числе и с помощью запахов – все хорошо пахнущее представляется людям приятным и полезным. Человеческое тело пахнет вследствие деятельности желез внутренней секреции, и в природе эти запахи совершенно естественны (они играют большую роль в выборе партнера для продолжения рода, в определении «своих» и «чужих», в фиксации собственной территории). В обществе человеческие запахи относятся сугубо к сфере интимного общения, и именно поэтому они не могут демонстрироваться публично. Деловое общение исключает какие бы то ни было запахи человеческого тела. Особенно сложно решать эту проблему мужчинам в силу их физиологических особенностей. Поэтому наиболее успешные бизнесмены используют качественные дезодоранты, прибегают в течение дня к смене рубашек и стараются между деловыми встречами принять душ. Если на интервью пришел «благоухающий» мужчина, значит, устройство на работу в вашу компанию для него не является жизненно важным вопросом. Значит, в день интервью у него были и другие заботы. А может быть, он прибежал с предыдущего интервью и сейчас убежит на следующее. Хотя вполне возможно, что этот мужчина просто неряха;

– пластиковые пакеты, набитые бумагами. Документы, деловые бумаги, ручку, еженедельник деловому человеку приходится все время носить с собой. Единственное приемлемое вместилище – портфель или папка. Пластиковые или по-

лиэтиленовые пакеты для этой цели совершенно не годятся. Приходить с подобными пакетами на интервью, значит, с первого момента дискредитировать себя. Особенно недопустимо пакеты смотрятся в руках мужчины. Мало того, что любые документы в пакете очень быстро приходят в негодность, так они еще и попросту могут выпасть из него. Если человек так относится к своим документам, можно легко себе представить, как он будет относиться к документации компании;

– аксессуары, украшенные логотипами. Каждая уважающая себя компания имеет свой логотип. В целях рекламы логотипы размещаются на ручках, брелоках, портфелях и т. п. И когда сотрудник компании использует аксессуары с ее логотипом – это нормально. Но совершенно неуместно использовать аксессуары с логотипами других компаний. Даже если данная компания пока еще не имеет собственной атрибутики или четко определенного стиля, для кандидата было бы по меньшей мере неуместно противопоставлять ей атрибуты другой компании. Это все равно что делать предложение одной женщине, демонстрируя фотографию другой. Если претендент не понимает абсурдности подобных действий, вряд ли можно рассчитывать на формирование у него чувства преданности фирме, в которой он собирается служить.

Кстати, если раньше кожаная куртка ассоциировалась с чекистом, потом – с шофером, теперь же – с дельцом средней руки. Именно с дельцом, а не с деловым человеком.

Кстати, одежда в виде кожаных изделий никогда не бывает нейтральными. Достаточно вспомнить, что кожаное белье продается в секс-шопах, а кожаные мини-юбки и жилетки – в магазинах для продвинутых тинейджеров. Типаж пресловутого «братка» обязательно предполагает кожаную куртку, а его босса – длинное кожаное пальто. Вряд ли хотя бы один из перечисленных имиджей соответствует образу сотрудника, которого любой настоящий бизнесмен хотел бы видеть в стенах своей компании.

Многое можно узнать о человеке по тому, как у него на шее висит шарф. Если два конца шарфа находятся на груди, параллельно друг другу, то скорее всего это человек, уважающий порядок в жизни. По такому стилю ношения шарфа можно узнать крупных начальников, бизнесменов и адвокатов. Перекрещенные впереди крест-накрест концы шарфа скорее всего свидетельствуют о том, что мужчина пунктуален, хотя и немного занудлив. Такие люди обычно бывают отличными семьянинами, они очень социальны – не любят нарушать законы и инструкции. Девяносто процентов мужчин, работающих бухгалтерами или экономистами, носят шарфы именно таким способом. Некоторые мужчины носят шарфы таким образом, что оба конца шарфа расположены на спине. Такая манера характерна для заядлых курильщиков, для которых, кроме того, характерным является добросовестность в работе. Такие люди любят доводить дело до конца, они любят работу, требующую сосредоточенности

и внимания, например работу на компьютере. Если шарф обмотан вокруг шеи, то это характерно для романтиков, любителей острых ощущений. Такие мужчины нередко бывают, что называется, большими оригиналами, любителями похозяйничать на кухне. Кстати, как правило это представители творческих профессий.

Некоторые мужчины носят шарфы таким образом, что один его конец располагают спереди – на спине, другой сзади – на груди. Такая манера ношения шарфа характерна для страстных любовников, готовых на всё, чтобы завладеть объектом обожания. Болеют такие мужчины редко, работать не любят, предпочитают жить за счёт влюблённых в них женщин.

Если у мужчины двухсуточная щетина органически сочетается со свежей английской рубашкой, то он шикарный любовник – сильный, страстный, но... удовлетворяющий в постели прежде всего самого себя.

Надо чётко представлять себе, что если мужчина – футбольный фанат, то это отнюдь не безобидное увлечение, а диагноз. Как правило, это не состоявшиеся люди, для которых характерна тяга к стадности, стадному поведению. Кстати, футбольным фанатам характерна привычка ходить с бутылкой или банкой пива. Это не просто возможное проявление сосательного рефлекса, подсознательное желание найти себе «мамочку» – это свидетельство наличия чувства самоуничтожения, комплекса вины и одновременно наличия

неосознаваемого чувства страха, правда «сидящих» глубоко на подсознательном уровне. Кратко такого человека можно определить довольно чётко и исчерпывающе, применив слово «недоросль». Возраст таких людей на самом деле решающего значения не имеет.

Для настоящих «мачо» характерными чертам принято считать следующие:

- по своему строению слюнные железы человека идентичны поджелудочной и предстательной железам и физиологически работают в унисон, причём количество выделяемой спермы прямо пропорционально мужской потенции и силе оргазма. Поэтому считается, что плюющийся мужик – это, что называется, «бык-производитель»;

- хроническая небритость, конечно, если мужчина при этом не в запое и он не бомж;

- так называемый эволюционный признак истинного мачо – на вид ленивый, но властный и уверенный в себе;

- если мужчина почёсывает гениталии, ягодицы и другие места, то считается, что называется, «пороха в пороховницах» у него хватает.

Мужской галстук на 1–2 сантиметра должен прикрывать пряжку ремня. Более короткие галстуки носить неприлично. Если вы хотите узнать, что представляет собой мужчина, внимательно приглядитесь к его галстуку: это поможет ответить на многие вопросы. Представители самоуверенного типа мужчин во всём любят гармонию. Они сторонники

некоторого воздержания, не любят пестроты и предпочитают сдержанные тона одежды. Правда, галстук могут одеть и цветной. Однако самоуверенные мужчины всегда выбирают галстуки из хорошей дорогой ткани, с графическими неяркими и неброскими узорами. Если на галстуке вашего собеседника совсем маленький и невразительный узел, можно с большой долей уверенности сказать, что из этого человека не просто «вытянуть» дёбую информацию. Неразговорчивые мужчины обычно предпочитают тёмные цвета, нередко их галстуки вообще бывает трудно разглядеть под находящими друг на друга лапами пиджака. Мужчины спортивного типа носят галстуки, повязанные небрежным, неплотным, однако приятным на взгляд узлом. Они любят цветные галстуки, галстуки с какими-либо сюжетными картинками, правда, несложными, а также галстуки с клубной символикой, но не клубные галстуки. Мужчины с художественным талантом обычно большое внимание уделяют узлу своего галстука. Узлы их галстуков часты бывают затейливыми и даже весьма сложными. Галстук представителя артистической натуры чаще всего широк и небрежен. Впрочем, нередко вместо классического галстука они предпочитают носить шейные платки. Представители типа «канцелярская крыса» никогда и ни в чём не проявляют фантазии или воображения. Они всегда носят только классические, чаще всего однотонные галстуки. Такие мужчины чаще всего аккуратно завязывают галстук, узел у них получается ровненьким и

симметричным. Представители типа «казанова» или попросту – «бабники», носят обычно очень короткие галстуки, завязанные какими-нибудь замысловатыми, необычными узлами. «Анархисты», как известно, не признают авторитетов, они нетерпеливы, вечно бунтуют, чем-то недовольны. Они тоже носят галстуки, но далеко не всегда. Если они надевают галстук, то вовсе не исключено, что тем самым хотят что-то этим сказать, продемонстрировать что-то или даже спровоцировать кого-то. Мужчины этого типа чаще всего завязывают галстуки самыми примитивными узлами, какие-либо изыски в этом деле – это не для них.

Тонкие длинные женские ногти, как правило, исключают какую бы то ни было физическую работу. С такими ногтями сложно работать с компьютером.

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.