

ALLAN & BARBARA

PEASE

LIMBAJUL TRUPULUI

ÎN MEDIUL DE AFACERI



CUPRINS

<i>Mulțumiri</i>	7
<i>Introducere</i>	9
1. Interviurile: cum să obțineți jobul... de fiecare dată	13
2. Stați comod? Cum să vă așezați, unde și de ce	23
3. Cum să preluați controlul asupra carierei: arta de a strânge mâinile, a stabili relații sociale și a supraviețui în urma unei petreceri la birou ...	36
4. Prezentări convingătoare	56
5. Stăpânirea și perfecționarea deprinderilor necesare pentru întâlniri, convorbiri telefonice și videoconferințe	71
6. Secretele cel mai bine păstrate ale oamenilor de afaceri care au succes	83
7. Globalizarea: pericole și capcane	98
8. Politici de birou, jucători de putere, idile la serviciu și alte bombe cu ceas	108
<i>Concluzie</i>	121

1

INTERVIURILE: CUM SĂ OBTINEȚI JOBUL... DE FIECARE DĂȚĂ



Adam a plecat de la interviu bănuind că nu va mai fi contactat. Oare, din cauza a ceea ce a spus? Sau, poate, costumul său de culoarea ciocolatei, barba de țap, tatuajul, cerceii ori servieta ticsită au fost lucrurile care au produs o impresie negativă? Ori poate că s-a așezat, pur și simplu, pe scaunul nepotrivit?

Primele impresii sunt, întotdeauna, cele mai importante

Majoritatea interviurilor pentru angajare sunt neproductive, în special din cauză că, după cum indică și studiile, există o corelație clară între măsura în care angajatorului îi place persoana interviuată și faptul că cea din urmă va primi sau nu slujba. În final, cele mai multe informații factuale care provin dintr-un CV — aspectele reale legate de candidat, ce reprezintă un indicator bun al performanței sale — sunt uitate. Ceea ce contează este impresia pe care o lasă vorbitorul.

Primele impresii sunt un fel de „dragoste la prima vedere“ în lumea afacerilor.

Mai mult, cercetările arată că primele 15 secunde ale unei întrevederi sunt vitale — dovadă că, într-adevăr, nu dispuneți de o a doua șansă pentru a crea o primă impresie. Oamenii își vor forma 90% din opinia despre voi în primele 4 minute, iar 60–80% din impactul pe care îl veți realiza va fi nonverbal. Modul vostru de abordare, strângerea de mână și limbajul corporal vor decide, în general, rezultatul întrevederii voastre. Dacă vreți să fiți un interlocutor de primă clasă, nu uitați să acordați importanța cuvenită primelor impresii.

Fără gesticulații, pentru un interviu de succes

Persoanele cu un statut superior folosesc mai puține gesturi decât cele cu un statut inferior — oamenii care

dețin puterea nu trebuie să se miște prea mult. Oamenii care dau dovadă de stăpânire de sine, care sunt calmi și știu să se controleze folosesc mișcări ferme, controlate. Dacă doriți să lăsați o impresie bună, ar trebui să vă mișcați cât mai puțin.

James Bond e atât de grozav, încât poate face dragoste imediat după ce a ucis zece răufăcători... și puteți fi siguri că nu va eșua la niciun interviu.

Agentul special James Bond aplică aceste principii cu mare efect. Atunci când e intimidat de băieții răi, când e insultat sau se trage asupra lui, el rămâne relativ nemișcat și vorbește în fraze scurte, viu colorate. Actori

Regula nr. 1 pentru limbajul trupului în afaceri

Atunci când mergeți la un interviu sau la o întâlnire, purtați mereu o servietă sau o geantă de laptop într-o mână, de preferat în stânga, pentru că această postură vă va permite să strângeți mai ușor mâinile oamenilor cu dreapta, fără să faceți gesturi stângace. O femeie nu trebuie să poarte niciodată, simultan, o servietă sau o geantă de laptop împreună cu o poșetă de mână — va fi percepută ca fiind mai puțin profesionistă și mai dezorganizată. În plus, nu folosiți niciodată geanta ca pe o barieră între voi și o altă persoană. Această poziție transmite nesigurantă și anxietate, deoarece demonstrează că încercați să vă protejați trupul și să vă ascundeți nervozitatea. Arătați-vă încrederea în sine prin adoptarea unui limbaj corporal deschis.

precum Jim Carrey se află la polul opus — ei joacă frecvent roluri extrem de animate, ce le accentuează lipsa de putere, și întrupează adesea oameni neputincioși, intimidati. Dacă ar trebui să îi intervievați pe James Bond și pe Jim Carrey pentru o poziție de director executiv, pe care l-ați alege? Atunci când vine vorba de gesticulații în cadrul întrevederilor, cu cât sunt mai puține, cu atât mai bine.

Regula nr. 2 pentru limbajul trupului în afaceri

Respectați spațiul personal al celeilalte persoane, care ar trebui să fie mai mare în primele minute ale interviului. Dacă vă apropiați prea mult, interlocutorul ar putea reacționa dându-se înapoi, lăsându-se pe spate ori folosind gesturi repetitive (precum acela de a bate darabana cu degetele).

Nu este indicat ca, în timpul unui interviu, să vă jucați cu bijuteriile, ceasurile, telefoanele mobile și butonii manșetei. Gestul de ajustare a butonilor manșetei e specific prințului Charles și e considerat a fi unul caracteristic persoanelor nesigure și anxioase.

Cele cinci lucruri pe care nu ar trebui să le faceți *niciodată* la un interviu

- 1. Nu purtați barbișon** (mai ales femeile trebuie să fie atente la părul facial). Deși poate fi la modă, țăcălia generează o reacție subconștientă de respingere, în special în rândul persoanelor mai în vârstă,

din cauza asocierii subliminale a acesteia cu Satana. În filmele hollywoodiene, personajele negative poartă țacălii, pentru că asta le face să pară sinistre.

- 2. Nu vă umpleți niciodată până la refuz servieta sau mapa.** Acest lucru vă va face să păreți dezorganizați.
- 3. Nu vă așezați niciodată pe o sofa joasă** pentru că aceasta vă va face să arătați ca o pereche uriașă de picioare în vârful cărora se află un cap mic — dacă nu aveți alternativă, stați drept pe marginea acesteia, astfel încât să vă puteți controla limbajul trupului și gesturile. Dacă vă doriți un cap mic, duceți-vă la un salon de coafură.
- 4. Evitați să vorbiți mult.** Indivizii cu un statut superior comunică eficient prin fraze scurte și clare, așa că nu vorbiți fără rost. Acest lucru e și mai important într-un interviu telefonic, de vreme ce interlocutorul vă poate evalua doar pe baza a ceea ce spuneți.
- 5. Nu strângeți niciodată mâinile direct peste birou.** Înaintați ușor spre stânga biroului rectangular pe măsură ce vă apropiați, pentru a evita strângerea de mână cu palma în jos, fapt care v-ar plasa într-o situație dezavantajoasă.



„Sper că nu am vorbit prea mult!“

Credeți că nu putem citi sau schimba gândurile celorlalți? Mai reflectați!

Ce-ar fi dacă am putea învăța cum să interpretăm corect limbajul trupului? Ei bine, am influența părerea interlocutorilor despre noi sau despre afacerea pe care le-o propunem, i-am convinge mai ușor să ne devină parteneri, am putea colabora cu ei pe termen lung și... am înregistra încontinuu succese în profesie.

Cartea de față explică detaliat limbajul trupului, în contextul modern al afacerilor secolului XXI. Totul începe cu prima impresie (pentru care nu aveți niciodată o a doua șansă). Dar aceasta nu e de ajuns... Fiecare dintre noi dorește să-și prezinte favorabil propria persoană (printr-un efort de coordonare consecventă și simultană a gesturilor, poziției trunchiului și membrelor și a expresiei faciale cu ceea ce comunică explicit prin vorbe). Și, desigur, e bine să fiți conștienți și de semnalele pe care le emiteți (inconștient!) atunci când percepeți reacțiile interlocutorului (atenție, mai ales, la gesturile care vă dau de gol, deoarece nu concordă cu vorbele). Pe de altă parte, ar fi minunat să aveți capacitatea de a descifra corect indiciile pe care le trădează limbajul corporal al celorlalți (ca să știți cum stați, în realitate, dincolo de vorbe). Deci, vreți să încheiați afacerea — sau nu?

Dacă da, parcurgeți paginile acestei cărți, semnate de cel mai celebru cuplu de experți în limbajul trupului, și... veți vedea lucrurile cu alți ochi!

Din aceeași colecție, editorul recomandă:



CURTEA VECHÉ  SERIA ALLAN & BARBARA PEASE

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

Designul
copertei:
griffon.ro



GRIFFON AND SWANS
BOOKS

*Curtea
veche*

începi să afli

ISBN 978-606-588-150-1



www.curteaveche.ro