

Пътят към успеха

Публикувано от Simonsita на 2010-06-06

I ПЪТЯТ КЪМ УСПЕХА

Човек прави кариера не само с ума, но и с тялото си. Не, не си мислете нищо лошо! Работата е там, че мимиките и жестовете ни помагат или ни пречат да растем в службата, издават на околните нашите „неформални“ мисли, некомпетентността и неувереността в собствените възможности.



Всъщност не е никак трудно да „дресираме“ непокорната плът, която застрашава амбициите ни да се издигнем по-високо в йерархическата стълбица, и да я заставим да работи за нас. Какво ни пречи например да усвоим спокойната усмивка на сигурен в себе си професионалист или да спрем да забиваме нокти в дланите на шефа или на евентуалните партньори, когато им подаваме ръка?

Задача № 1:

Правилно ръкостискане



То е норма на поведение в деловото общуване, но не всички са наясно с азбучните му правила:

- **Не протягайте ръката си вяло и пречупена в китката.** Жестът е повече от грозен, освен това се възприема като проява на неискреност или пълно безразличие.
- **Но не постъпвайте и по точно обратния начин,** т. е. не се впивайте с мъртва хватка в нечия длан. Представете си, че сте тежкоатлет, който се ръкува енергично, но без да причинява болка на слабосилните личности около себе си.
- **Нито за миг не забравяйте:** дланта ви трябва да е абсолютно суха. Влажната ръка, подадена на някого, е признак не само на лошо възпитание, но и на изнервеност, притеснение, недотам добри намерения. Между впрочем, дори да не таите такива, а изпотяването да се дължи на особеностите на вегетативната ви нервна система, не забравяйте да попиете предварително кожата си с хартиена салфетка.
- **Единствено политиците се втурват към хората с изнесена напред длан.** Идеалният вариант за простосмъртните обаче е да се приближат, да спрат и чак тогава да подадат ръка на този, който вече им е протегнал своята.
- **Дори запознаването да ви изпълва с безумна радост,** не бива да задържате дълго или да разтърсвате до безкрайност горния десен крайник на отсрещната страна.
- **Никога и никому не стискайте само края на пръстите** - жестът е повече от ужасен.
- **Докато се ръкувате, гледайте човека право в очите.** И непременно контролирайте лицето си.

погледът изпод навъсени вежди, усмивката до уши, загадъчното или предизвикателно изражение са абсолютно неуместни.

■ **Избягвайте и най-малкия сексуален намек в ръкостискането.** Което означава, че ако не искате да ви разберат неправилно, за нищо на света не бива да сграбчвате двете ръце на събеседника си или да закривате неговата дясна длан със своята лява.

■ **Никога не съпровождайте ръкостискането с целувка.** Или едното, или другото.

Задача № 2:

Овластяване на тялото



Дори когато се водят от печеливши позиции, делоеите преговори могат да доведат до нулев резултат, само защото участниците в тях не знаят как да се държат и не придават нужното значение на езика на жестовите. Не искате да се про-валите? Тогава се настройте на вълна „взаимноразбирателство“, а именно:

■ **Ако решите, че не бива да влизате в противоборство**, не сочете с пръст събеседника си, не размахвайте ръце като вятърна мелница, не улряйте по масата, не потропвайте с крак от нетърпение или недоволство. Всичко това ще бъде възприето като красноречив израз на агресия.

■ **Постарайте се нервността ви да не личи в жестовите**. Защото тя или ще се предаде на партньора, или той ще съумее да се възползва от нея с корисни цели. Много лесно може да се неутрализира човек, който прелиства трескаво документацията пред себе си, прескача от една тема на друга, постоянно премигва.

■ **Не гледайте покровителствено и не се дръжте важно**, колкото и високо място в служебната йерархия да заемате.

■ **Ако сте смутени, не го показвайте с пораженчески жестове и мимики**. Думите ви ще бъдат възприети като неискрени или като откровени лъжи, ако - отговаряйки на някой неудобен въпрос, започнете да разтривате слепоочията си, брадичката, мястото между веждите или оправяте дрехите и косата си, поглеждате настрани.

■ **Не стойте с изтощенообречено изражение**, колкото и скучно да е това, което чувате. Усетите ли, че още малко и ще се прозеете, погалете с език небцето си - ще ви мине. В никакъв случай не обхождайте с поглед тавана или стените, не „шийте“ с ходило...

■ **Не кръстосвайте нито краката, нито ръцете си**. Заемайки подобна поза, вие сякаш нарочно издигате непробиваема преграда между себе си и своя събеседник.

■ **Не седете на стола като парализирани, но и не прекалявайте с освободеността на тялото**. Най-добре е да усвоите редица изразителни и едновременно с това съдържани жестове, които улесняват общуването:

1. Докато излагате някоя сериозна мисъл, събе-рете пръстите на дясната си ръка и я повдигнете на нивото на гърдите. По този начин ще придадете по-голяма конкретност на своите разсъждения и ще накарате събеседника си да се съсредоточи в тях. Между другото, забелязали ли сте колко често президентът Първанов постъпва точно по този начин?

2. Заявете интереса и го-товността си да изслушате отсрещната страна, като се наклоните леко напред или поставите показалеца си в непосредствена близост до ухото.

3. Ако се налага да убеждавате събеседниците си, че владееете напълно предмета на разговора,

прибягвайте до един елегантен жест: съединете само върховете на пръстите на лявата и дясната си ръка.

4. Усмихвайте се там, където е уместно. И най-строгата делова атмосфера се „стопля“ от сърдечната усмивка.

5. По време на сериозни разговори, преговори или изказвания пред аудитория наложете табу върху типично женските жестове, чиято цел е да накарате присъстващите да ви харесат. Не поглаждайте често косата си или гънките на полата, не изпъчвайте гърди, не играйте с едната си обувка, надявайки я само върху пръстите на крака, не облизвайте устни и не „стрелкайте“ с очи - мъжете възприемат подобно поведение като израз на капитулация и слабост. И не пропускат да се възползват от него. Наистина, може да поискат да ви опознаят по-отблизо впоследствие, но не и като делови партньор. В резултат от което личният ви живот ще спечели, уви - за сметка на кариерата.

Задача № 3:

По-голямо внимание към подробностите



■ Психолозите съветват представителките на нежната половина на човечеството да слагат най-скъпото си и ефектно бельо, когато отиват на важни делови срещи. Това съвсем не е намек за интимно сближаване, а доказан факт - хубавото бельо повишава самочувствието. А и където и да се намират жените: на доклад при шефа, на трибуната на някой партиен конгрес или на симпозиум

по проблемите на ядрената физика, те трябва да си останат жени.

- **Когато обядвате с бизнес партньор в ресторант**, гледайте само в него и в чинията си.

- **Спокойно прибъгвайте до поверителната интонация**, но без да прекалявате с дишането. Мъжете се отпускат, когато дамите им говорят със своя „специален“ глас, и тогава са готови на всякакви компромиси.

- **Официалните срещи изискват облекло от класа**. В това отношение не е измислено нищо поподходящо от костюма. Най-добре е да изберете вариант с пола и да отдадете предпочитанията си на вталеното, а не на правото, торбесто сако. Желателно е чантата ви да бъде малка и женствена, колкото до документите - сложете ги в елегантна кожена папка.

- **Психолозите смятат, че масивните златни пръстени и колиета, носени на работа и по делови поводи**, предизвикват в присъстващите усещане за неискреност и подозрения, че искате да доминирате над тях. Трудно е да се каже дали подобни констатации са точни, но за всеки случай оставете въщи едрокалибрените си бижута. Виж, златната халка (разбира се, ако сте омъжени) не бива да сваляте. Тя ще наложи известна дистанция в общуването и ще накара околните да ви възприемат като наистина отговорни личности.

- **Когато се опитвате да очаровате делови партньор или шефа си**, не прекривайте някои граници. Не се усмихвайте прекалено често, не се заливайте в смях, не минавайте на „ти“, не си позволявайте продължителни погледи със сексуален подтекст, не допускайте да се стигне до неловки паузи.