

Kūno kalba *darbe*

PASAULINIO
GARSO BESTSELERIŲ
AUTORIŲ MAUJA
KNYGA!

Allan ir Barbara
PEASE

ĮVADAS

Dar būdamas vaikas supratau, kad tai, ką žmonės sako, nebūtinai sutampa su tuo, ką jie galvoja ar jaučia; suvokiau, kad galiu priversti kitus elgtis taip, kaip noriu aš, jei tik suprasiu jų tikruosius jausmus ir tinkamai reaguosiu į jų poreikius. Norėdamas turėti nuosavų pinigų, vienuolikos metų pradėjau pardavėjo karjerą – po pamokų vaikščiojau nuo durų prie durų ir pardavinėjau gumines kempines. Greitai išmokau suprasti, žmogus ketina iš manęs pirkti ar ne. Jei pasibeldus į duris man liepdavo nešdintis, tačiau žmogaus rankos būdavo nesugniaužtos, o delnai atsukti į mane, žinojau, kad pristatymą tęsti saugu – nesvarbu, kad ir kokie suirzę atrodė, tokie žmonės nebuvo agresyvūs. Bet jei manęs švelniai paprašydavo išeiti ir parodydavo pirštu ar sugniaužtu kumščiu, žinodavau, kad geriau netrukdyti. Man labai patiko būti pardavėju, nes tai daryti sekėsi puikiai. Paauglystėje vakarais ėmiau pardavinėti puodus ir keptuves, ir sugebėjimas suprasti žmones uždirbo man pakankamai pinigų turtui įsigyti. Pardavimas suteikė galimybę susipažinti su naujais žmonėmis, analizuoti juos iš arti ir įvertinti jų ketinimus įsigyti mano prekę vien stebint jų kūno kalbą.

Būdamas dvidešimtmetis įsidarbinau gyvybės draudimo agentu didžiausioje Australijos bendrovėje, kur tapau jauniausiu darbuotoju, per pirmuosius metus sudariusiu sandorių už daugiau nei milijoną dolerių, ir pagerinau

dar kelis pardavimo rekordus. Šie pasiekimai leido man kandidatuoti, o vėliau ir tapti prestižinio JAV „Apskritojo milijono dolerių stalo“ nariu. Vaikystėje – pardavinėjant puodus, keptuves ir skaitant kūno kalbą – įgytus metodus galėjau perkelti į kitas pardavimo sritis. Apsiginklavęs šiais gebėjimais supratau, kad sėkmę galiu pasiekti net ir pačiose rizikingiausiose verslo srityse.

ALLAN PEASE

*Gebėjimas perskaityti ir iššifruoti kūno kalbą
yra neabejotinai geriausias jūsų palydovas
lipant karjeros laiptais.*

Šioje knygoje pasidalinsime sėkmingais metodais, kuriuos sukūrėme specialiai pardavimui bei verslui, ir išmokysime kūno kalbos „žodynėlio“, kurį mudu su Allanu surinkome per savo puikių karjerų metus. Nors laikui bėgant darbo vieta iš esmės nepasikeitė, tačiau šiuolaikinės technologijos, pavyzdžiui, vaizdo konferencijos, „BlackBerry“, „iPhone“, elektroninis paštas bei nešiojamieji kompiuteriai, ir pasaulėjantis verslo požiūris pateikė naujų iššūkių ir galimybių XXI a. verslininkui. Knygoje rasite daug pačių naujausių patarimų, kurie padės jums išsiveržti į priekį. „Kūno kalba darbe“ leis geriau suprasti savo pačių nežodinius ženklus ir parodys jums, kaip jais pasinaudoti bendraujant su bendradarbiais ir verslo partneriais ir išgauti norimą atsaką bet kokiame profesiniame pokalbyje.

Kartais šiuolaikinė darbovietė gali atrodyti kaip minų laukas ar tamsus kambarys, kuriame vaikštote apgraužomis. Ši knyga padės įsijungti šviesą ir pamatyti tai, kas visada ten buvo; perskaite sužinosite, kaip viskas yra iš tie-

sų ir ką reikėtų daryti. Tikimės, kad apsišarvavus knygoje pateiktomis žiniomis jūsų darbas taps vienu malonumu, o kopdami karjeros laiptais lengvai įveiksite sutiktas kliūtis.

BARBARA PEASE

DARBO POKALBIAI: KAIP KASKART GAUTI DARBĄ



Iš darbo pokalbio išėjęs Adamas įtarė, kad pasirodė nekaip.

Ar koją pakišo tai, ką jis pasakė? Gal kaltas šokolado spalvos kostiumas, smaili barzdelė, tatuiruotė, auskaras ir perkrautas portfelis?

O gal Adamas paprasčiausiai ne ten atsėdo?

SVARBIAUSIA – PIRMAS ĮSPŪDIS

Daugelis darbo pokalbių yra neproduktyvūs, nes, pasak tyrimų, tai, ar darbdaviui patinka kandidatas, yra tiesiogiai proporcinga jo tikimybei gauti darbą. Galų gale, didžioji dalis faktinės informacijos iš gyvenimo aprašymo – esminiai kandidato duomenys ir geri jo rezultatų rodikliai – pasimiršta. Darbdavys prisimena tik įspūdį, kurį jam padarė kandidatas.

**Pirmasis įspūdis verslo pasaulyje atstoja
meilę iš pirmo žvilgsnio.**

Be to, tyrimai rodo, kad pačios svarbiausios yra pirmosios 15 darbo pokalbio *sekundžių* – tai tik įrodo, kad antros progos padaryti gerą pirmąjį įspūdį nebus. Paprastai žmonės susidaro apie 90 proc. nuomonės per pirmąsias 4 minutes, o nuo 60 iki 80 proc. jūsų padaryto įspūdžio bus nežodinis. Įžanga, rankos paspaudimas ir bendra kūno kalba daugiausia lems darbo pokalbio baigtį. Jei norite būti aukščiausios klasės kandidatas, atsiminkite, kad svarbiausia – pirmasis įspūdis.

MAŽIAU GESTŲ REIKŠ DIDESNĘ SĖKMĘ

Galingiesiems nereikia gestikuluoti – aukštą padėtį visuomenėje užimantys žmonės naudoja mažiau judesių nei žemesnės padėties. Ramūs, šaltakraujiški, susikaupę ir savo emocijas valdantys žmonės naudoja aiškius, tikslingus gestus. Jei norite padaryti gerą įspūdį, kuo mažiau mosuokite rankomis.

Džeimsas Bondas yra toks kietas, kad gali mylėtis iškart po to, kai nužudė dešimt blogiukių... Galite lažintis – jo darbo pokalbiai visada bus vykę.

Specialusis agentas Džeimsas Bondas puikiai naudoja šiuos principus. Kai blogiukai jį gąsdina, įžeidinėja ar apšaudo, jis išlieka palyginti ramus ir kalba trumpais, spalvingais sakiniais. Pavyzdžiui, tokie aktoriai kaip Džimas Keris yra visiška priešingybė: jis dažnai atlieka itin judrius vaidmenis, pabrėžia savo galios trūkumą ir paprastai vaidina bejėgius vyrus. Jei į vadovaujamas pareigas reikėtų priimti vieną iš jų, darbą gautų Džeimsas Bondas ar Džimas Keris? Kai kalbama apie gestus per darbo pokalbį, mažiau visada reikš daugiau.

Kūno kalba darbe

1-oji taisyklė

Eidami į darbo pokalbį ar posėdį, visada neškitės portfelį ar nešiojamojo kompiuterio krepšį vienoje pusėje, geriausia kairėje rankoje, kad galėtumėte paspausti dešinę ranką be jokių nesklandumų. Moterys niekada neturėtų vienu metu nešti portfelio ar kompiuterio krepšio ir rankinės – atrodysite nedalykiška ir neorganizuota. Nenaudokite krepšio kaip barjero tarp savęs ir kito žmogaus – taip tik pademonstruosite bandymą apginti savo kūną ir nuslėpti nervingumą ir sudarysite nerimo bei nesaugumo įspūdį. Parodykite, kad pasitikite savimi, ir neslėpkite savo kūno kalbos.

Kūno kalba darbe

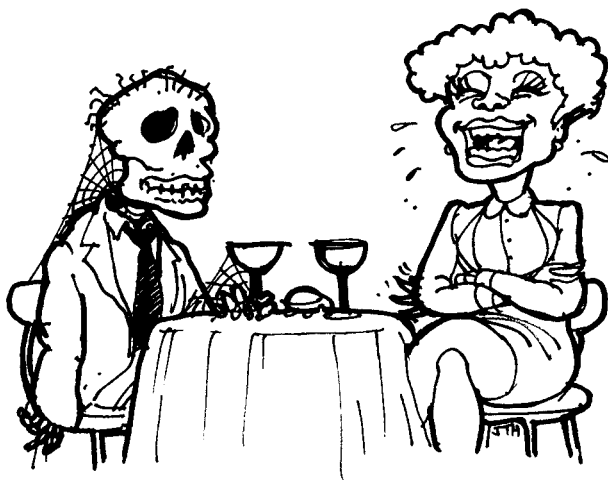
2-oji taisyklė

Gerbkite asmeninę kito žmogaus erdvę, kuri pati didžiausia būna darbo pokalbio pradžioje. Jei per daug priartėsite, darbdavys gali jus perspėti atsilošdamas, išsitiesdamas ar naudodamas pasikartojančius gestus, pavyzdžiui, barbendamas pirštais į stalą.

Per darbo pokalbį nežaiskite su savo papuošalais, laikrodžiu, mobiliuoju telefonu ar rankogalių segtukais. Rankogalių segtukų pasitaisymas yra skiriamasis princo Čarlzo ženklas, populiarus tarp savimi nepasitikinčių, neramių žmonių.

PENKI DALYKAI, KURIŲ NIEKADA NEREIKĖTŲ DARYTI PER DARBO POKALBĮ

- 1. Neateikite į pokalbį su smailia barzdele.** Net jei tai stilinga jūsų asmenybės dalis, ožio barzdelė nesąmoningai atstumia senesnius žmones dėl jų sąsąmonės asociacijų su karikatūriška velnio išvaizda. Holivudo filmuose blogiukai nešioja smailias barzdas, nes taip parodomas jų piktavališkumas.
- 2. Niekada neprigrūskite savo portfelio ar aplanko.** Taip tik atrodysite neorganizuotas.
- 3. Nesėskite ant sofos, kurioje galite prasmegti** taip, jog iš jūsų liks tik pora milžiniškų kojų ir mažytė galva – jei reikia, atsisėskite ant paties krašto, kad galėtumėte valdyti savo kūno kalbą ir gestus.
- 4. Venkite ilgai kalbėti.** Aukštą padėtį užimantys asmenys moka bendrauti paveikiai – trumpais, aiškiais sakiniais. Taigi nekalbėkite neužsičiaupdami. Tai ypač svarbu telefonu vykstantiems darbo pokalbiams, nes darbdavys gali vertinti jus tik pagal tai, ką sakote.
- 5. Niekada nespaukite rankos virš stalo.** Artėdami prie žmogaus aplenkite stalą iš kairės – taip išvengsite paspaudimo žemyn delnu, kuris iškart pastatytų jus į silpnesnę poziciją.



„Tikiuosi, kalbu ne per daug!“

PENKI DALYKAI, KURIUOS VISADA REIKĖTŲ DARYTI PER DARBO POKALBĮ

- 1. Ženkite į darbo pokalbį pasitikėdami savimi.** Jūsų įėjimas parodo kitiems, kaip reikia su jumis elgtis. Nestovėkite tarpduryje kaip prasikaltęs mokinys, laukiantis direktoriaus bausmės! Net jei jūsų pokalbis vyks telefonu ir direktorių pavadauos kitas asmuo, įeikite sparčiai ir sklandžiai, pasidėkite portfelį, nešiojamojo kompiuterio krepšį ar aplanką, paspauskite ranką ir atsisėskite.
- 2. Kreipkitės į darbdavį vardu** du kartus per pirmąsias 15 sekundžių. Taip ne tik priversite jį pasijusti svarbiu, bet ir įsiminsite jo vardą.
- 3. Atsisėskite arba pakreipkite kėdę į darbdavį 45 laipsnių kampu.** Taip išvengsite tiesioginio žvilgsnio, kuris paprastai naudojamas peikiant darbuotoją, ir sumažinsite spaudimą.
- 4. Vartokite galingus žodžius, ypač per pokalbį telefonu.** Tyrimai rodo, kad vieni įtikinamiausių žodžių yra „atradimas“, „garantija“, „meilė“, „sveikata“, „pinigai“, „paprasčiausia“ ir „jūs“.
- 5. Suplanuokite, kaip išeisite.** Ramiai ir apgalvotai susidėkite daiktus, neskubėkite. Paspauskite ranką ir išėikite. Jei jums atėjus durys buvo uždarytos, išeidami jas taip pat uždarykite. Moterys prieš išeidamos turėtų atsisukti į darbdavį ir nusišypsoti. Pageidautina, kad darbdavys paskutinį pamatytų ir atsimintų jūsų veidą, o ne pasturgalį.



KŪNO KALBA JAI

Į darbo pokalbius ir darbą moterys turėtų dažytis šviesiu, neryškiu lūpdažiu. Pasak verslo tyrimų, moterys, kurios visai nenaudoja lūpdažio, yra laikomos rimčiau nusiteikusiomis dėl darbo nei vyrai, tačiau joms stinga asmeninių įgūdžių, o neryškiomis ar pastelinėmis spalvomis lūpas besidažančios moterys laikomos siekiančiomis karjeros ir dalykiškomis. Ryškiai raudonas lūpdažis turėtų būti naudojamas tik tuo atveju, jei moteris pretenduoja į darbą, kuriame pirmenybė teikiama moteriškam jvaizdžiui ar patrauklumui, pavyzdžiui, dirbant su drabužiais, kosmetika, grožio salone ar šokiui aplink stulpą.





KŪNO KALBA JAM

Vyrai turėtų niekada nedėvėti šokolado spalvos kostiumo, jei darbo pokalbyje dalyvaus moteris. Pasak tyrimų, moterys bodisi tokių kostiumų. Istoriškai rudi drabužiai reiškė gyvūnų kailio spalvą, o vélesniais laikais tapo skiriamuoju žemesnės socialinės padėties vyrų ženklui. Moterys taip pat žiūri į kandidatuojančio vyro plaukų ilgį, drabužių sukirpimą ir derėjimą tarpusavyje, kelnų kantą ir batų blizgesį. Dauguma vyrų visiškai nenučiuokia, kad jiems išeinant iš darbo pokalbio moterys atkreipia dėmesį į galinės batų dalies būklę ir atima taškų, jei ši jų netenkina. Jei esate vyras, išblizginkite visą batų paviršių, ne tik jų nosis.



GERIAUSIAI SAUGOMA SĖKMĖS LYDIMO KANDIDATO PASLAPTIS

Daugelis žmonių yra įsitikinę, kad privalu laikyti nenutrūkstamą akių kontaktą su darbdaviu tol, kol atsisės. Tai kelia problemų abiem šalims. Vyras nori apžiūrėti moters plaukus, kojas, kūno formą ir bendrą išvaizdą. Jei ji nenuleis akių, procesas bus apribotas, todėl vyrui teks paslaptis į ją žvilgčioti pokalbio metu ir stengtis išlikti nepastebėtam, o taip dėmesys nukrypsta nuo paties darbo pokalbio. Kai kurios moterys nusivilia, kad šiame tariamai lygių galimybių amžiuje vyrai taip elgiasi, tačiau paslėptomis vaizdo kameromis nufilmuota medžiaga rodo, kad šis aspektas vis dar gajus versle. Be to, darbuotojo ieškančios moterys atlieka tą patį vertinimo procesą ir su kandidatuojančiais vyrais, ir moterimis. Tačiau jos yra apdovanotos platesniu periferinio regėjimo lauku – tai reiškia, kad retai kada užklupsį jas tai darant.

*Patinka jums ar ne, bet kiekvienas darbdavys
užmeta akį į išeinančios moters užpakalį,
net jei jiems nepatiko tai, ką regėjo priekyje.*

Paslaptis paprasta – atėję į darbo pokalbį paspauskite ranką į tuomet potencialiam darbdaviui duokite 2–3 sekundžių laiko tarpą, kad šis galėtų užbaigti jūsų apžiūros procesą. Atsidarykite portfelį ar atsiverskite aplanką, išsiimkite reikiamus popierius arba išsijunkite telefoną, pasisukite pasikabinti palto ar prisitraukite arčiau kėdę – ir tik tada pažvelkite į pašnekovą.