

Como ter sucesso no seu trabalho

Como ter sucesso no seu trabalho

Digital World
2023
Rio de Janeiro - Brasil

Copyright © Todos direitos reservados mundialmente a Digital World.

SEUS DIREITOS: Este livro é restrito apenas ao seu uso pessoal.

AVISO LEGAL: Este livro é protegido pela lei internacional de direitos autorais e não pode ser copiado, reproduzido, doado ou usado para criar trabalhos derivados sem a permissão expressa do editor. A editora detém todos os direitos autorais deste livro.

O autor fez todos os esforços razoáveis para ser o mais preciso e completo possível na criação deste livro e para garantir que as informações fornecidas estejam livres de erros; no entanto, o autor / editor / revendedor não assume responsabilidade por erros, omissões ou interpretação irregular do assunto aqui e não garante ou declara, em qualquer momento, que os conteúdos são precisos devido à natureza em rápida mudança da Internet.

Qualquer desprezo percebido de pessoas, povos ou organizações específicas não é intencional.

O objetivo deste livro é educar e não há garantias de receita, vendas ou resultados implícitos. O editor / autor / revendedor não pode, portanto, ser responsabilizado por quaisquer resultados insatisfatórios que você possa obter ao implementar as técnicas ou ao seguir quaisquer orientações estabelecidas para você neste livro.

Índice

Introdução.....	10
Entrevistas: como conseguir o emprego... todas as vezes	13
A primeira impressão é a que fica.....	13
Gesticule menos para que a entrevista seja um sucesso.....	14
Cinco coisas que você nunca deve fazer em uma entrevista.....	16
Cinco coisas que você sempre deve fazer em uma entrevista.....	17
O maior segredo do entrevistado bem-sucedido	19
Está sentado confortavelmente? Como sentar-se, onde e por quê..	21
Não se trata do que você diz, mas do lugar onde está sentado	21
E não se trata apenas do lugar em que você se senta, mas também da cadeira em que se senta	22
Sente-se em um ângulo de 45 graus para estabelecer um relacionamento.....	27
...e coloque seus concorrentes sentados de costas para a porta.....	27
Duas posturas que os homens nunca devem adotar no trabalho... e como lidar com elas.....	28

A organização do espaço no escritório moderno	30
Como ter sua carreira nas mãos: a arte do aperto de mão, a rede de contatos e como sobreviver à festa da empresa	32
Por que o poder está em suas mãos	32
Estabelecendo o controle da situação	33
As três dicas mais importantes para desarmar adeptos de jogos de poder... ..	37
...e para criar sintonia	38
Use este terrível aperto de mão por sua conta e risco.....	39
...e, se você valoriza seu emprego, não cometa este erro	40
A arte da rede de contatos.....	41
Evite os perigos da festa da empresa	45
Aumente sua popularidade com os colegas de trabalho.....	46
Quando homens e mulheres de negócios apertam as mãos.....	47
Apresentações convincentes.....	49
Conquiste sua plateia	49
Preste atenção à posição das pessoas	50
O poder do PowerPoint	51
Olhe sua plateia nos olhos	54

Por que as mulheres devem ser objetivas em situações de negócios	56
Cinco sugestões valiosas para uma apresentação perfeita	58
Como perceber que a plateia está perdendo o interesse	61
Como se tornar especialista em reuniões e se sair bem em teleconferências e videoconferências	63
Para se destacar é preciso ficar de pé	63
Use o truque da caneta	64
Como ser bem-sucedido em teleconferências	65
Como os telefonemas criam sintonia.....	66
Quando é preciso olhar embaixo da mesa.....	67
...e olhar as pernas dos outros	68
Como oferecer uma bebida pode selar um negócio	69
Tomando decisões durante o jantar	70
Cinco atitudes fundamentais para que você domine as reuniões....	73
Por fim, saiba o momento certo de encerrar uma reunião	74
Os maiores segredos dos executivos bem-sucedidos.....	76
Fique acima da concorrência...	76

...com nossas cinco dicas essenciais para que você pareça mais alto e poderoso.....	77
...mas cuidado para não intimidar demais.....	79
Por que Clark Kent é mais poderoso do que o Super-Homem	80
Conquiste o poder da programação neurolinguística.....	81
Os melhores profissionais conhecem a arte do olho no olho.....	84
Por que as executivas mais importantes do mundo usam maquiagem	85
O jargão de escritório	87
E-mails profissionais	87
Domine a arte de sorrir	89
Globalização: riscos e armadilhas	90
Um negócio complicado	90
O gesto que fecha um negócio – e o que acaba com ele	91
Três gestos que devem ser evitados no mundo dos negócios.....	93
Você diz olá; eu digo tchau.....	94
Você diz sim; eu digo não.....	96
Por que os executivos japoneses conduzem a valsa	98
Por que resfriados podem prejudicar os negócios	99

Política no escritório, jogos de poder, romances no trabalho e outras bombas prestes a explodir	101
Vença pessoas com ar de superioridade no jogo delas.....	101
...e intimide o sujeito que gosta de abusar do poder.....	102
Como enxergar um romance no escritório a 20 passos de distância	105
Como enfrentar chefes e clientes indiferentes.....	106
Como lidar com parceiros de negócios que o deixam esperando... ..	107
...ou interrompem uma reunião	108
Como pegar os funcionários que ficam na internet durante o trabalho... ..	109
...e como saber se uma pessoa está realmente trabalhando de casa	110
Por que um ótimo chefe tem uma ótima sala.....	111
Como lidar com o estresse no ambiente de trabalho	112
Se todo o resto falhar, acalme seu chefe seguindo esta dica	113
Conclusão.....	114
Tags de sucesso pessoal e profissional.....	118

Introdução

Quando criança, eu já sabia que o que as pessoas diziam não era necessariamente o que estavam pensando ou sentindo e que era possível convencê-las a fazer o que eu queria se eu fosse capaz de “ler” seus verdadeiros sentimentos e reagir de acordo com suas necessidades.

Aos 11 anos comecei a vender esponjas de porta em porta depois das aulas para ganhar alguns trocados e rapidamente entendi como descobrir quem era ou não um provável comprador. Ao bater numa porta, se a pessoa me mandasse embora com as mãos abertas e as palmas à mostra, eu sabia que valia a pena insistir, porque, por mais que se mostrasse refratária, ela não estava sendo agressiva. Mas, se ela me despachasse com uma voz suave e o dedo apontado ou a mão fechada, eu sabia que o jeito era ir embora mesmo.

Eu adorava ser vendedor e era muito bom nisso. Na adolescência, quando passei a vender utensílios de cozinha, trabalhando à noite, a capacidade de “ler” as pessoas me rendeu dinheiro suficiente para comprar minha primeira casa. Essa profissão me dava a oportunidade de conhecer pessoas, analisá-las e avaliar se comprariam ou não meus produtos, apenas observando sua linguagem corporal.