

## GLASUL UNEI FEMEI care a reușit în afaceri

de *Roxana Soare*,  
roxana@psihologia.ro



**Drd. MIHAELA  
LILIANA STROE**  
este psiho-sociolog,  
trainer și speaker  
motivațional.

### Cum ți-a venit ideea înființării firmei Acta Nonverbal?

A apărut în urma dorinței mele de independență și libertate. Aveam 25 de ani când am luat decizia că nu pot lucra sub un șef. Deoarece tot timpul obțineam rezultate extraordinare acolo unde lucram și pentru că eram mai bună decât ceilalți colegi, mi se atrăgea atenția să rămân la nivelul acestora, pentru a nu le da idei șefilor. Așa că m-am hotărât să merg pe cont propriu și am riscat.

### Ai crezut în succesul afacerii?

Da, din tot sufletul. Chiar dacă am avut de întâmpinat tot felul de peripeții, din 2002 până astăzi. La început am avut ca profil studiile de piață și de marketing, plecând de la profesia mea de sociolog. Apoi, în urma Masterului de Comunicare și Opinie Publică, pe care l-am urmat la Universitatea București și la Universitatea din Trieste, Italia, mi-am dat seama că domeniul meu de excelență este comunicarea. La Trieste mi-a încolțit primul gând să am propria afacere, pentru că mentalitatea de acolo și ritmul de viață mi-au dat aripi să cred în mine și în capacitatea mea profesională. De aceea, am „rebranduit” firma în Acta Nonverbal și am început activitatea de consultanță și training în comunicare.

### Cum ai reușit să te faci remarcată?

Prin tenacitate, perseverență și seriozitate. Numele firmei Acta Nonverbal vine din

latinescul *acta, non verba*, care înseamnă „fapte, nu vorbe”. Ceea ce ofer eu clienților sunt „fapte”, adică rezultate și cred că acestea sunt lucrurile care mă ajută să fac diferență. Fiecare client se bucură de aceeași atenție deosebită, iar eu și echipa mea nu ne lăsăm până când nu este pe deplin mulțumit. În plus, domeniul meu de expertiză, comunicarea nonverbală, este unul nou, cu un extraordinar potențial la nivel național și internațional, pentru că toți comunicăm folosind cuvintele, dar uităm de comunicarea fără cuvinte, care este cea mai importantă în orice situație.

### Cum ai reușit să rezști pe piață?

Tot prin tenacitate, perseverență și seriozitate. Rețeta este simplă: dacă ești serios și oferi servicii de calitate, oamenii te recunosc ca profesionist în domeniul tău. Iar munca pe care o fac eu se realizează numai prin recomandări și prin networking. Dacă un client este mulțumit, te recomandă altui alt client și tot așa. Cineva mi-a dat odată un sfat foarte important pentru cariera mea: „Întotdeauna să lași loc de bună-ziuă și să dezvoltii relații de lungă durată.” Consider că una dintre cheile succesului este modul tău de relaționare cu cei din jur, care depinde, la rândul lui, de felul tău de a fi și de carisma ta personală. Cel mai greu lucru de făcut este să rămâi în memoria oamenilor după ce te cunosc o dată, dar satisfacțiile sunt imense când reușești acest lucru.

### Ce proiecte ai?

Vom continua seria cursurilor deschise și a celor „in-house” în cadrul companiilor, vom continua analiza și diagnoza organizațională pentru „resuscitarea” companiilor și vom continua să pregătim oameni politici. Avem deja în portofoliu un euro-parlamentar de care suntem foarte mândri și sperăm ca anul acesta să ne adăugăm pe listă și un viitor primar. ■

