

**CINE OBTINE PROFIT
DIN ENERGIA EOLIANĂ**

**DE CE VREA KAZMUNAIGAZ
SĂ DELISTEZE ROMPETROL**

**ROMTELECOM STĂ
CU OCHII PE UPC**

Forbes

NR. 26 | 8 - 21 MARTIE 2010 | 4,99 LEI

România

ÎN PLUS

**UNGARIA ȘI
BULGARIA AU LUAT
FAȚA ROMÂNIEI ÎN
LUPTA CU CRIZA.
CUM A FOST POSIBIL?**

ORTODOXUL DE LA BANȚA NAȚIONALĂ

**MUGUR ISĂRESCU NU RISCĂ
ȘI NU GREȘEȘTE. O VIZIUNE
ECONOMICĂ PEA ORTODOXĂ,
DUPĂ GUSTUL UNORA**



Training à la FBI

Mihaela Stroe aplică tehnicile agenților federali americani în cursurile sale de interpretare a gesturilor. Ea predă acum un limbaj pe care îl vorbim cu toții, dar pe care îl înțeleg doar inițiații. De Silviu Ștefănescu

În toamna anului 2007, Mihaela Stroe (pe atunci în vârstă de 29 de ani), specialist în comunicare non-verbală, se afla în biroul unui manager cu care negocia un contract de consultanță. După amabilitățile de rigoare și prezentarea ofertei, Mihaela a precizat prețul pe care îl cerea pentru pachetul de cursuri. În acel moment, omul și-a dus mâna la nas, frecându-și arătătorul de degetul mare. Acest gest, aparent neînsemnat, a ajutat-o să finalizeze mai repede negocierile. „Mi-am dat seama că interlocutorul este un personaj kinestezic, adică un om a cărui gândire este influențată de acțiune și de simțul tactil“, își amintește Mihaela. Atunci, a început să gesticuleze mai mult, i-a prezentat mai multe broșuri și i-a vorbit în termeni care sugerau acțiunea. În final, directorul i-a răspuns: „E cam scump, dar batem palma!“.

UCENICIA. Mihaela Stroe, doctorand în științe sociale și comunicare non-verbală, este asociatul în România al profilerului FBI, Joe Navarro, care după 25 de ani de expertize psihologice, a devenit consultant independent. Înainte de a deveni profiler non-verbal, Mihaela Stroe a fost profesoară de engleză la o școală privată, apoi a lucrat ca sociolog la Institutul Național de Criminologie din cadrul Ministerului de Justiție. A urmat o perioadă de trei luni

în care a fost jurnalistă la o revistă specializată în resurse umane. „Am plecat de acolo pentru că salariul era foarte mic și pentru că simțeam că vreau să am propria mea firmă“, spune Mihaela. Din 2002, Mihaela Stroe își conduce propria companie, Acta Nonverbal, iar din 2003 a devenit asociat al profilerului american Joe Navarro, pe care l-a cunoscut cu totul întâmplător.

Un simplu gest, dacă este corect interpretat, poate decide rezultatul unei negocieri de afaceri

Asocierea celor doi a început după ce trainerul român a descoperit într-o zi un dicționar online al științei non-verbale semnat de David Givens, director al Centrului American pentru Studii Non-Verbale. Printre persoanele care publicaseră pe internet comentarii la acel volum era și Joe Navarro. Mihaela Stroe a intrat în vorbă cu el, iar când Navarro a aflat că discută cu cineva din Europa de Est a devenit imediat interesat. „Joe studia de mult timp diferențele culturale din comunicarea gestuală“, povestește consultantul român. Conversațiile care au urmat s-au transformat într-o colaborare profesională, iar în 2003 Mihaela a

devenit asociatul lui Navarro în România. Absolventă a Facultății de Sociologie și a unui master în comunicare la Universitatea din București, Mihaela Stroe s-a specializat la Centrul de Studii și Cercetări în Comunicare Non-Verbală din Gorizia, Italia, după care a devenit trainer acreditat de compania Advanced People Strategies din Marea Britanie. Pasul următor a fost să pună bazele unui curs pentru profesioniștii interesați de interpretarea corectă a gesturilor, mai ales în negocierile de afaceri.

GESTURILE CONTEAZĂ. Este relevantă în acest sens experiența prin care a trecut Joe Navarro când o companie navală britanică l-a angajat pentru a participa la negocierea unui contract cu o corporație multinațională care urma să-i echipeze navele. Părțile au căzut de acord ca avocatul multinaționalei să citească punct cu punct contractul. Când a ajuns la o clauză importantă referitoare la echipamente în valoare de câteva milioane de dolari, avocatul și-a ținut buzele pentru o fracțiune de secundă. Joe Navarro a luat un pix și a scris ceva pe o hârtie, pe care a împins-o către reprezentantul firmei britanice. Acesta a citit, s-a uitat către avocat și a cerut reanalizarea clauzei respective. S-a dovedit apoi că a fost o decizie bună, deoarece clauza ar fi expus compania navală la pierderi de milioane de lire sterline.

Asemenea lecții le sunt utile clienților companiei Acta Nonverbal, printre care se numără oameni de afaceri, persoane publice, jucători profesioniști de poker sau angajați ai serviciilor private de securitate. Compania are în prezent mai puține contracte decât în perioada de boom de până în 2008. Oamenii de afaceri se gândesc acum de două ori dacă vor să cheltuiască pentru training între 150 și 1.500 de euro (în funcție de personalizarea cursului). Dacă până acum doi ani, o parte din clienți erau atrași doar de exotismul comunicării non-verbale, cei de acum știu că investesc în carieră. „Ceea ce nu este rău deloc“, spune Mihaela Stroe. Acum are de-a face numai cu profesioniști hotărâți, care știu bine ce vor. Ca și cum ar fi agenți FBI. **F**

