

5 Reasons You Should Network With People Who AREN'T In Your Industry

There are a ton of people out there who believe networking should remain strictly within their field or industry. Why would anyone else benefit them? What could they do to help those outside of their industry?

Unfortunately, this close-minded approach isn't the smartest networking strategy. In fact, it's extremely beneficial to network with professionals who aren't in your specific industry. Why? Here are five great reasons:

1. They Can Be Good References

Although it's important to have references who are in your specific field of interest, it's not a bad idea to include professional references who aren't in your industry. Although they might not be able to speak to your specific skill set, they can provide insight into your character, work ethic, and ability to build professional relationships.

Just make sure you give your contact a heads up before you list them as a reference! Not only is it inappropriate to just list someone without asking for their permission, but it's also not a good strategy for you. If you don't allow them to prepare for the call, they might say the wrong thing. Not good for anyone!

2. They Could Become A Customer

Branching out and networking with professionals from different industries can seem unproductive, however, it can really give

your sales a boost. Let's say you're a website designer. If you're only making an effort to network with other website designers, you're probably not going to get many clients. However, if you're actively seeking to network with people who you think could benefit from having a website (ahem, pretty much everyone), you could really increase your client base.

3. They Might Know Someone...

Let's say you're a writer who is looking for professional writing or blogging opportunities. Let's also say you just met this delightful person at an event who works in marketing. Since content marketing is in such high-demand right now, it's very possible that person knows someone in the publishing industry who is looking for professional writers. The truth is, you just never know who someone knows!

4. ...Or YOU Might Know Someone

And the same goes for you – you might have someone in your network who could benefit from connecting with this marketing professional. Maybe they need some marketing work done for their brand – you could help both parties by simply providing an introduction. They will remember your generosity and repay you later.

5. They Can Provide A Different Perspective

It's always good to have people in your pocket who are willing to give you feedback. It's especially helpful to know people who have little to no ties to your industry, products, or services because they can give you honest feedback on things like marketing strategies.

What did they think about a certain phrase you used to promote your brand? Did they feel like they understood exactly what you were selling and why they needed to purchase it? Having

people who are outside your field of expertise can be extremely beneficial in terms of feedback.

Sursa: www.careerealism.com

Obține un machiaj perfect în doar câțiva pași simpli

Toate ne dorim să realizăm un make-up reușit de fiecare dată când ne așezăm în fața oglinzii cu acest scop. Pe lângă asortarea culorilor și cantitatea folosită trebuie să acordăm o mare atenție și ordinii în care folosim aceste produse. De exemplu, dacă aplicăm mai întâi fardul de ochi fără a aplica pudră, fardul va avea tendința de a se strânge în pliul pleoapei. Astfel, cunoscând ordinea de aplicare a produselor, vom fi mult mai aproape de reușita unui make-up perfect.

PASUL 1 – Penseta

Primul pas înainte
inca de a te gandi
la machiaj este sa
pui mana pe penseta
si sa te asiguri ca
nu exista niciun fir
de par rebel care sa
deranjeze privirea.
Verifica atent forma
sprancenelor si
modeleaza-le astfel
incat sa fie bine
proportionate.



PASUL 2 – Concealer

Concelearul are
rolul de a ascunde
orice imperfectiune.
De obicei se gaseste
sub forma de ruj si
este usor de aplicat
pentru a acoperi
diferite pete rosii,
puncte negre sau
urmele de acnee atat
de suparatoare.



PASUL 3 – Fond de ten

Fondul de ten este esential sa fie asortat nuantei naturale a tenului si are rolul de a finisa ceea ce a inceput concealer-ul sa faca. Mai precis, „lustruieste” tenul si modeleaza aspectul lui, netezindu-i nuanta. Este de preferat sa aplici fondul de ten cu un burete sau o pensula pentru un aspect uniform.



PASUL 4 – Pudra

Aplica un strat cat mai subtire de pudra, ca sa nu incarci tenul. Rolul pudrei este de a fixa cat mai bine toate produsele de make-up ce urmeaza sa le aplici. Aplica pudra atat pe obraji, barbie, nas si frunte cat si pe pleoape. Foloseste intodeauna o pensula sau un burete si niciodata varfurile degetelor.



PASUL 5 – Fardul de ochi

Acum urmeaza partea mai distractiva a procesului. Alege culoarea fardului de ochi si aplica in functie de cat de intens doresti machiajul. Daca vrei sa aplici mai multe nuante, incepe cu nuanta de baza pe toata pleoapa, eventual pana la linia sprancenelor. Apoi continua cu nuanta dorita la coltul interior al ochilor si termina cu nuanta dorita pentru coltul exterior.



PASUL 6 – Eyeliner

Aici trebuie sa fii extrem de atenta, deoarece orice mic tremur al mainii te va obliga sa o iei de la capat. Daca stii ca nu reusesti sa trasezi o linie perfecta, atunci renunta la eyeliner si foloseste un dermatograf cu varf moale. Daca ai ales un fard de ochi in nuante deschise, atunci poti trasa linia eyelinerului inainte de a aplica fardul de ochi.



PASUL 7 – Creion de sprancene

Dupa machiajul ochilor, departeaza-te usor de oglinda si verifica daca sprancenele sunt in concordanta cu ochii si daca sunt bine proportionate. Foloseste-te de un creion de sprancene pentru a le oferi nuanta potrivita si a acoperi eventualele goluri inestetice.



PASUL 8 – Mascara

Acum este momentul sa folosesti ondulatorul de gene si/sau mascara. Daca te pregatesti pentru o zi obisnuita, atunci un ondulator sau un strat de mascara este de ajuns. Daca te pregatesti pentru o ocazie speciala, atunci poti folosi atat ondulatorul de gene cat si mascara.



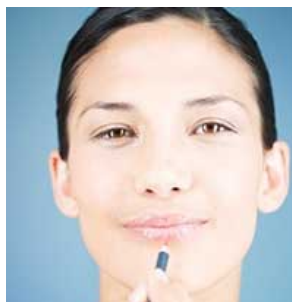
PASUL 9 – Blush

Blush-ul are scopul de a scoate in evidenta trasaturile. De aceea, trebuie sa-l aplici pe pometi. Daca zambesti vei putea observa mult mai bine pometii. Nu uita inainte sa aplici blush-ul sa scuturi pensula de praful in exces. Daca ai aplicat prea mult, foloseste o pudra translucida pentru a acoperi excesul de culoare. Blush-ul poate fi aplicat si la sfarsitul machiajului, mai ales daca este un machiaj mai elaborat.



PASUL 10 – Creion de buze

Creionul de buze trebuie sa fie cu o nuanta mai inchisa decat rujul ales. Incepe aplicare cu mijlocul buzei de sus, continuand spre margini. Daca pare dificila trasarea unei linii care sa urmareasca perfect linia buzelor, atunci foloseste-te mai intai de puncte. Aplica primul punct cu creionul de buze pe buza superioara, la mijloc. Apoi cate un punct la jumatatea distantei dintre colturile buzei superioare. Aplica un punct pentru fiecare colt al buzelor. Procedeza la fel si pentru buze inferioara: un punct la mijloc si cate un punct la jumatatea distantei dintre mijloc si colturile buzei. La final, uneste aceste puncte.

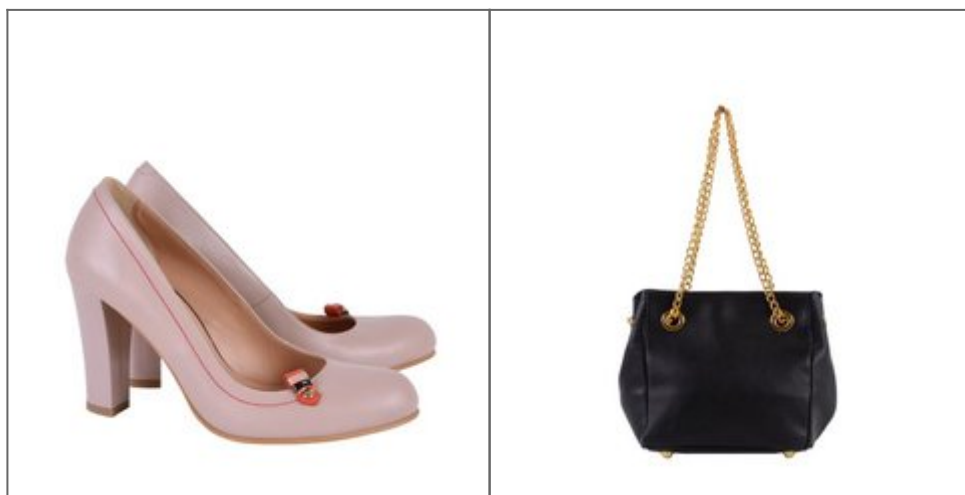


**PASUL 11 – Ruj
sau gloss**

Daca ai folosit
creion de buze,
atunci foloseste o
pensula pentru a te
incadra in linia
creionului, atunci
cand aplici rujul
sau gloss-ul. Daca
doresti ca buzele sa
fie in centrul
machiajului, atunci
este bine ca mai
intai sa machiezi
buzele si apoi
ochii. Stim regula
principala a
machiajului: scoate
in evidenta ori
ochii ori buzele,
niciodata amandoua!



Ai invatat cum sa iti faci un machiaj ca la carte in doar cativa pasi. Mai trebuie doar sa iti iei niste pantofi chic si o poseta de calitate pentru a iesi in oras.



Sursa: www.divahair.ro

Ghidul aranjării mesei

Aranjarea mesei nu este foarte complicată pe cât poate părea la o primă impresie. Există câteva reguli care pornesc de la faptul că totul trebuie să fie logic și să aibă sens în aranjarea mesei. Există trei tipuri de aranjare a mesei:

- aranjamentul de bază
- aranjamentul informal
- aranjamentul formal.

Indiferent că suntem la restaurant, în familie, la o cină protocolară sau luăm masa la niște prieteni există două reguli de bază pe care toți trebuie să le știm:

- tacâmurile se utilizează în ordinea felurilor de mâncare ce vor fi servite, începând din exterior spre interior
- furculițele sunt plasate în stânga iar cuțitele în dreapta farfuriei, cu mici excepții.

1. Aranjamentul de bază



Acest aranjament este întâlnit la masa în familie sau la micul-dejun când, nu se servesc multe feluri de mâncare. Pe farfuria suport veți găsi o singură farfurie. În dreapta va sta un cuțit și o lingură, iar în stânga farfuriei va fi așezată furculița. În partea stângă-sus se găsește o farfurioară și cuțitul pentru unt. În dreapta-sus va fi un singur pahar (pentru apă sau suc). Șervetul se află fie în partea stângă lângă furculiță, fie pe farfuria din centru.

Rețineți:

- cuțitul va fi întotdeauna orientat cu lama spre farfurie
- farfuria și cuțitul pentru unt pot fi opționale.

2. Aranjamentul informal



Acest aranjament se întâlnește la mesele neoficiale, lipsite de orice formalism, precum sunt cele la restaurant, în familie sau între prieteni. Poate fi vorba de prânz sau cină deopotrivă, iar farfuriile sunt așezate toate de la bun început. La acest aranjament se servesc mai multe feluri de mâncare:

- supa
- aperitiv
- meniul de bază

- desert.

În centru se află farfuria de serviciu care servește drept suport pentru celelalte farfurii și nu pentru a mânca direct din aceasta.

Peste farfuria suport se află o farfurie întinsă pentru meniul principal, iar deasupra ei vom găsi o farfurie mai adâncă sau un bol pentru supă.

Furculițele sunt plasate în partea stângă a farfuriei, în funcție de ordinea servirii felurilor de mâncare. Cea mai mică (exterior) fiind destinată aperitivului sau salatei, iar cea mai mare (interior) fiind folosită la felul principal.

În partea dreaptă a farfuriei sunt așezate: lingura pentru supă și imediat în stânga ei cuțitul. Acesta poate fi folosit pentru toate felurile de mâncare, însă un cuțit murdar nu trebuie pus niciodată direct pe masă, pe fața de masă sau pe suportul de sub farfurii. Uneori, dacă se servește și ceai, între cele două tacâmuri se află o lingură mai mică.

Șervetul se găsește fie în stânga furculițelor, fie împăturit direct sub ele, fie plasat peste farfuria centrală.

Paharele sunt așezate în dreapta-sus. Vom găsi paharul pentru apă sau suc și paharul pentru vin. La noi în țară se obișnuiește ca înainte de masă să se bea țuică sau rachiu. Gazda le poate servi pe o altă tavă înainte de orice fel de mâncare sau dacă pahărelele sunt deja aflate pe masă, aceste trebuie înlăturate înainte de a servi al doilea fel de mâncare.

Există și alte elemente opționale pe care le puteți regăsi la masa informală:

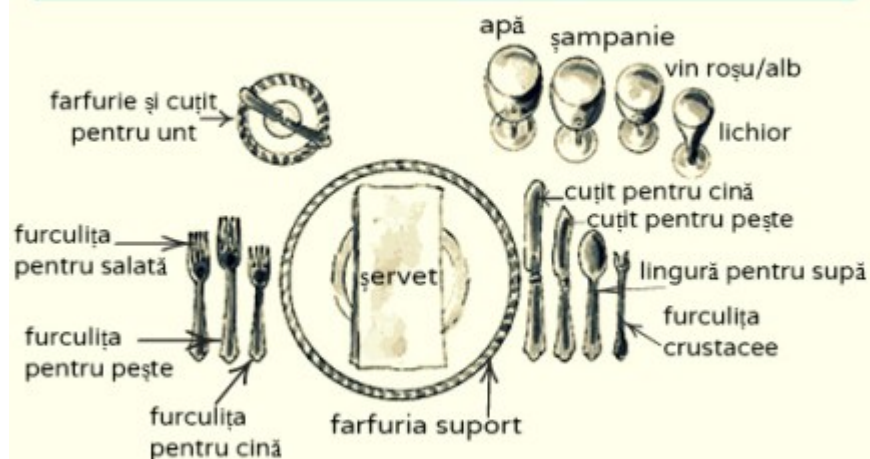
- Farfuria pentru salată (în stânga furculițelor) dacă aceasta se servește împreună cu felul principal.
- Farfuria pentru pâine și unt împreună cu un cuțit

poziționat în diagonală și așezate în stânga-sus.

- Tacâmurile pentru desert pot fi așezate în partea de sus a farfuriei principale, furculița cu dinții orientați spre dreapta, lingurița orientată spre stânga, sau lângă celelalte tacâmuri: furculița în partea stângă, direct lângă farfurie (fiind necesară doar la sfârșit) iar lingurița între cuțit și lingura pentru supă. De asemenea, furculița sau lingurița pot fi aduse pe farfurioara de desert.
- Ceașca și farfurioara pentru cafea. Acestea pot fi servite în timpul mesei și se vor afla în partea dreaptă, cu toarta orientată în dreptul orei 4, pentru a fi ușor accesibilă. În familie cafeaua se obișnuiește să fie consumată după masă ea aducându-se la sfârșit.
- Sarea și piperul sunt dipuse în două recipiente de mici dimensiuni, fie deasupra aranjamentului sau, dacă masa este aglomerată, între două aranjamente. Sarea stă în dreapta piperului, în apropierea mâinii drepte din două motive: sarea este mai des folosită decât piperul și cei mai mulți dintre noi fiind dreptaci. Recipientul pentru sare prezintă mai multe găuri decât cel pentru piper care are mai puține și mai mari.

3. Aranjamentul formal

Aranjamentul formal



Bunele Maniere

Regula de bază în cadrul acestui aranjament este simetria, toate elementele fiind dispuse la distanțe egale, creându-se un aspect vizual armonios. Aranjamentul se face în funcție de meniul servit, astfel că nu veți regăsi nimic în plus față de felurile de mâncare ce vor fi aduse la masă. Nu mai mult de șase feluri de mâncare vor fi servite la o masă formală. De obicei meniul conține următoarele feluri de mâncare:

- aperitiv – fructe de mare
- supă sau fructe
- pește
- felul principal
- salată
- desert

Rețineți că ordinea servirii poate să difere, în funcție de acest detaliu, tacâmurile vor fi aranjate diferit. Ordinea folosirii lor va fi întotdeauna dinspre exterior spre interior. Numărul elementelor vor fi mai multe decât în cazul aranjamentelor precedente. Nu vom găsi mai mult de 3 furculițe și 3 cuțite pe fiecare parte, exceptând masa la care se servesc și fructe de mare.

Farfuriile

- Farfuria de serviciu (de mari dimensiuni) este prima așezată pe masă în centrul aranjamentului. Ea servește drept suport pentru celelalte farfurii care vor fi aduse ulterior. Niciodată farfuriile ulterioare nu se vor așeza direct pe masă cu excepția compoturilor, fructelor sau bomboanelor.
- Farfuria pentru primul fel de mâncare se va regăsi încă de la început peste farfuria de serviciu.
- Farfuria și cuțitul pentru unt sunt așezate în stânga sus, deasupra furculițelor. Cuțitul poate fi dispus în diagonală cu mânerul spre farfuria centrală sau perpendicular pe farfurie.

Furculițele sunt dispuse în stânga, începând dinspre farfurie spre exterior vom regăsi:

- furculița pentru salată
- furculița pentru felul principal
- furculița pentru pește.

Cuțitele sunt dispuse în partea dreaptă, începând dinspre farfurie spre exterior veți găsi:

- cuțitul pentru salată
- cuțitul pentru felul principal
- cuțitul pentru pește.

Lingura se află în partea dreaptă imediat lângă cel mai din dreapta cuțit. Puteți găsi și o altă lingură care deserveste fructelor.

Furculița pentru crustacee este de mici dimensiuni și o vom găsi în dreapta lingurei (numai dacă la masă se vor servi fructe de mare). Este singura furculiță pe care o regăsim în partea dreaptă. Ea poate fi sprijinită de lingură formând un unghi de 45 de grade sau poate sta paralel cu aceasta.

Lingurița și furculița pentru desert pot fi dispuse orizontal deasupra farfuriei centrale sau aduse odată cu desertul. Furculița va sta cu vârful orientat spre dreapta, iar lingura orientată spre stânga.

Șervetul este plasat peste farfuria centrală. El poate fi trecut printr-un inel decorativ sau nu în funcție de țara în care vă aflați.

Paharele sunt numeroase dar, nu mai mult de cinci. Ordinea, începând de deasupra cuțitului spre exterior coborând ușor spre dreapta, este următoarea:

- paharul pentru apă
- paharul pentru șampanie este cel mai subțire
- paharul pentru vin roșu este cel care are cupa mai largă
- paharul pentru vin alb este cel care are piciorul mai înalt
- paharul pentru lichior este cel mai din dreapta-jos, are mici dimensiuni și este consumat odată cu aperitivul și supa.

Cardul cu numele dvs. este poziționat în partea de sus a farfuriei centrale.

Bolul cu apă este adus la sfârșit și servește pentru înmuierea degetelor. Adesea el conține lămâie sau diferite petale parfumate pentru eliminarea mirosurilor tari.

Aranjamentul ornamental al mesei va fi adaptat în funcție de eveniment sau anotimp. Poate fi constituit din lumânări, flori, diferite obiecte sau fructe.

Rețineți !

- Nu există un set strict de reguli pentru aranjarea mesei.
- Aranjamentele pot să difere de la o țară la alta (de exemplu, există modelul american și modelul european).

- Fiecare familie sau grup poate opta pentru stiluri diferite de aranjament.
- Cuțitele trebuie așezate mereu cu lama înspre farfurie.
- Veți fi serviți prin partea stângă (în America; În Europa veți fi serviți prin partea dreaptă) iar farfuriile vor fi strânse și luate prin partea dreaptă.
- Chelnerii vor umple paharele pe măsură ce sunt consumate.
- Uneori salata și tacâmurile pentru salată pot fi aduse ulterior.
- Dacă se vor servi homari va fi adus odată cu acesta un clește și un instrument special.
- Cafeaua sau ceaiul vor fi servite după desert.

Sursa: <http://bunele-maniere.com>

10 Alimente pe care trebuie sa le Eviti si De ce trebuie sa le eviti

Suntem cu adevarat ceea ce mancam iar ceea ce mancam este destul de infricosator doar pentru ca traим în epoca moderna a secolului XXI. Substantele chimice adaugate la alimentele pe care le consumam ne perturba hormonii nostri cauzand cancer si o varietate de probleme de sanatate.

„In secolul XXI gusturile noastre, chimia creierului nostru, biochimia noastra, hormonii nostri si bucatariile noastre au fost deturnate de catre industria alimentara” afirma Mark Hyman un renumit CITESTE IN CONTINUARE

Sursa: <http://www.secretele.com>

10 Moduri de Tranzitie de la o Gandire Negativa la o Gandire Pozitiva

Gandirea negativa poate deveni un viciu asupra vietii noastre afectandu-ne modul in care traim toate evenimentele din viata. A invata cum sa gandim pozitiv in loc de negativ poate fi greu, mai ales daca nu ai fost invatat sa faci acest lucru. Cu toate acestea, devenind o persoana care vede tot ceea ce este mai bun la orice lucru pe care il traieste, nu vei face nimic altceva decat sa traiesti noi experiente si sa ai o existenta sanatoasa.

Fii recunoscator!

A invata sa fim recunoscatori pentru CITESTE IN CONTINUARE

Sursa: <http://www.secretele.com>

Negocierea cu orgolioşii –

învinge-l cu armele lui

Orgoliile lezate sunt mai primejdioase decât interesele lezate! L.J.M.C. de Bonald

Așa-i orgoliul omului: ceea ce el nu pricepe, decretează că este greșeală sau nebunie. (H. de Balzac)

Negocierea cu orgolioșii este extrem de periculoasă. În primul rând pentru că nu negociezi prețul, nu negociezi serviciile ci negociezi cu orgoliul interlocutorului. Am întâlnit foarte mulți orgolioși, iar experiența mi-a arătat un lucru ferm, anume că nu trebui să te pui la mintea lui pentru că în acel moment ai pierdut negocierea. Nu înțelege că el ar câștiga, avem de-a face cu o negociere în care nu câștigă nici una dintre părți.

În rândurile de mai jos o să dau câteva exemple despre cum ar trebui să-i replici, sau să-i răspunzi la o întrebare unui orgolios. Simțul tău de Negociator trebui să te ajute să identifici dacă ai de-a face cu un orgolios. Ca tehnică de răspuns, trebui să-l bați cu propriile arme, trebui să-l prinzi în propria plasă. O să fi surprins plăcut când o să constați că vei învăța o tehnică mult mai eficientă decât *Gâdilarea orgoliului*. Această gâdilarea a orgoliului, o consider net inferioară tehnicii care v-o prezint mai jos.

Citiți cu atenție exemplele de mai jos:

Orgoliosul: Cred că prețul este prea mare!

Negociatorul: îmi dau seama că sunteți un om tare chibzuit, care știe să aprecieze valoarea investiției! Cred că deja v-ați dat seama cât de util vă va fi acest produs.

Orgoliosul: Nu-mi place oferta ta!

Negociatorul: Înțeleg că aveți gusturi rafinate, tocmai de aceea mă aștept să vedeți rapid avantajele acestei oferte.

Orgoliosul: Trebuie să vorbesc cu șeful meu!

Negociatorul: Bănuiesc însă că sunteți o persoană importantă și șeful dumneavoastră vă ascultă părerea, puteți oare să-l convingeți?

Orgoliosul: Trebuie să mă mai gândesc!

Negociatorul: Eram sigur că sunteți genul de om calculat! Ce ați mai dori să aflați despre acest produs?

Orgoliosul: Nu vreau pur și simplu!

Negociatorul: Este și acesta un motiv destul de serios! Simt că am de-a face cu un om hotărât care vrea să se convingă că ia cea mai bună decizie. Haideți să discutăm puțin de beneficii!

Orgoliosul: Sunt convins că am dreptate!

Negociatorul: Și eu sunt convins că aveți dreptate! Fiind un manager veritabil, nu mă aștept să vă conving, cu siguranță sunteți genul de om care se convinge singur!

Orgoliosul: Vreau să mi se facă livrarea în trei zile, altfel nu mai comand nimic; (el are nevoie real în 7 zile și tu îi poți face livrarea în cinci zile)

Negociatorul: Sunteți un client special, o să vi se facă livrarea cu trei zile mai devreme decât o facem în mod regulat și acest lucru îl facem special pentru dumneavoastră!

Orgoliosul: Produsul acesta are valabilitate doar 6 luni!

Negociatorul: Sunteți mai informat decât mă așteptam. Probabil știți că toate produsele de pe piață se încadrează în acest termen de 6 luni! Sunt convins că știți și cât de bun este acest produs, altfel n-ați sta de vorbă cu mine.

Orgoliosul: Vreau să-mi mai lăsați din preț!

Negociatorul: Dacă reușesc să fac acest lucru special pentru dumneavoastră, înțeleg că batem palma!

Orgoliosul: Eu cunosc piața și știu cum stau lucrurile!

Negociatorul: Nici nu mă gândeam altfel! De-asta sunt aici!

Orgoliosul: Acest parteneriat mi se pare imposibil de pus în practică!

Negociatorul: Nu și cu un om ca dumneavoastră!

Exemplele pot continua, sper ca ați prins mecanismul! Exemplele sunt extrase din context și probabil nu întotdeauna ceea ce am prezentat mai sus va fi replica perfectă! Trebuie să te adaptezi persoanei și situației. Ideea este simplă. Ori de câte ori cere ceva trebuie să-i identifiți orgoliul lui și pune-l să lucreze în favoarea ta! Cu alte cuvinte trebuie în loc de a te pune la contrazis cu el și a-i aduce atingere orgoliului, să îl întrebi, în cuvinte frumoase: *Oare orgoliul tău poate să facă ceva? Sau Orgoliul tău cu siguranță pricepe... pricepe și avantajele!*

Este o linie foarte fină. Atenție, în replicile de mai sus nu-i gâdilăm deloc orgoliul, mergem cu o treaptă mai sus și încercăm să-i punem orgoliul la treabă. A rămâne în stadiul de gâdilatul orgoliului, nu recomand, pentru că va încerca să te umilească apoi, crezând-se mult prea frumos și deștept.

Atenție de asemenea că nu trebuie gâdilatul în orgoliu din senin și să-i facem complimente după complimente; trebuie să facem observații constructive, care să-l provoace, să-l pună în mișcare și să aibă legătură tocmai cu spusele lui, să fie un fel de continuare, pe care să n-o poată nega... pentru că și-ar nega orgoliul! Acum că ai înțeles tehnica, ați recomand să mai arunci încă o privire pe răspunsurile de mai sus și să le analizezi cu atenție. Poți încerca de asemenea să găsești

răspunsuri și mai ingenioase decât cele date de mine.

Negocierea cu un orgolios este dificilă pe de o parte, dar ușoară dacă știi să o folosești, pentru că-ți servește „materialul didactic”, ție rămânându-ți doar să-i continui fraza! De remarcat că această tehnică poate fi valabilă și când nu avem de-a face cu un orgolios; această tehnică, a apelului la competențele și abilitățile lui poate să dea roade deosebite în multe situații. Este o tehnică care dezarmează interlocutorului și te înarmează pe tine cu armele lui!

Atenție, trebuie exercițiu!

Sursa: www.traininguri.ro

Mai citește și : 35 tehnici de negociere

21 Creative DIY Wall Art Ideas To Decorate Your Space

When you're thinking of brightening up a boring, plain wall, a fresh coat of paint or a framed picture isn't the only way you can go about it. Why not get really creative and add some 3D wall art to your living spaces? It's a fun way of decorating, and best of all, you can do it yourself and make something to be proud of. Check out these 21 DIY ways to make your walls 3D.



etsy

You can make almost any hanging shape you like out of cardboard cutouts, like this heart for instance.





Envelopes can add a layer of interest to a wall.





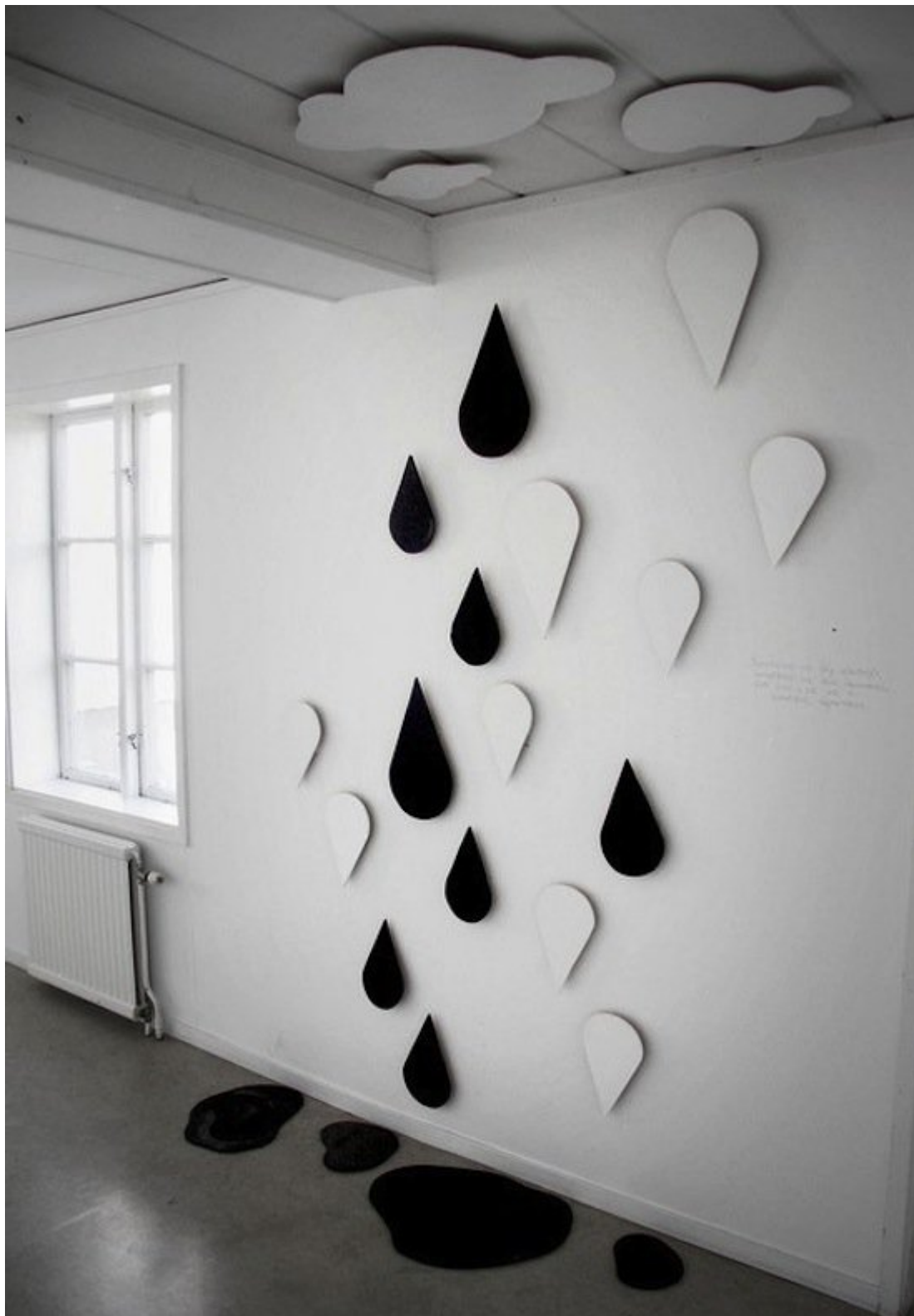




Butterflies are a really popular form of wall art, not to mention cute and pretty.



As are flowers, which you can make from a variety of materials in all different shapes and sizes.





A little of the outdoors can be brought indoors for a unique effect.

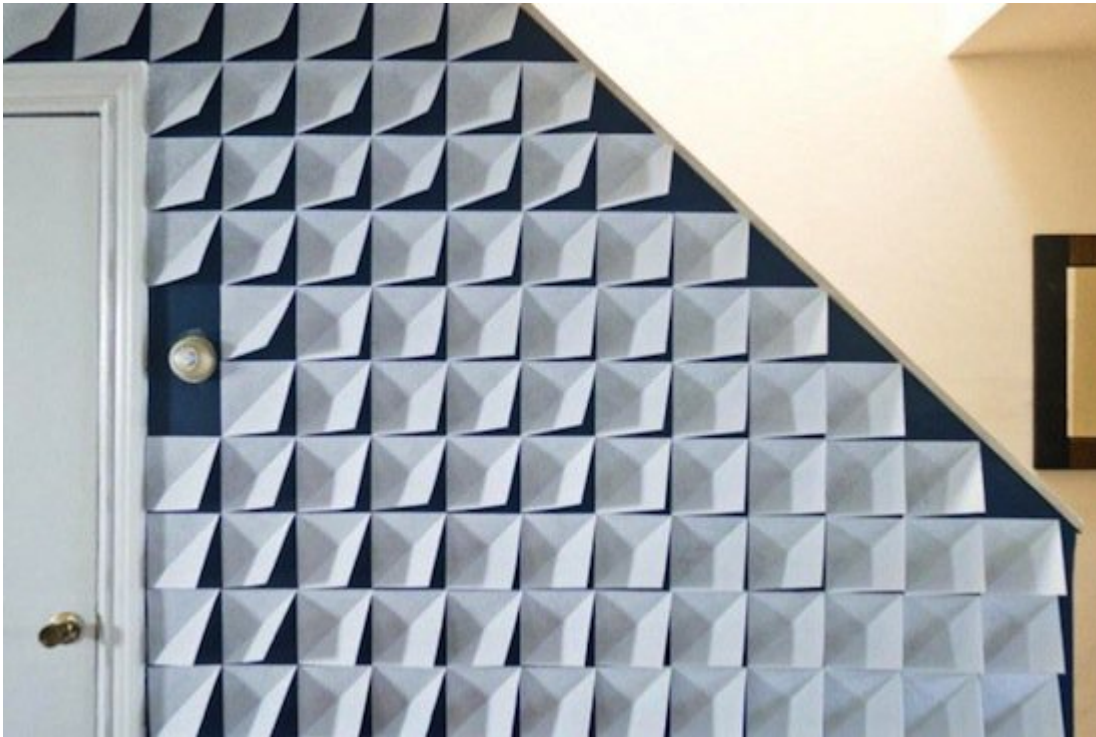












crazinesssues.wordpressGet creative using pebbles.







Look how eye-catching this vase of flowers inside a frame is.



Sursa: www.architecturendesign.net

Allan Pease – De ce barbatii nu asculta si femeile nu stiu sa se uite pe harta (ro subbed)

Sursa foto: brainstrom.org

Sursa video: www.YouTube.com

Aceasta bautura incredibila iti va purifica ficatul dintr-o inghititura

Ficatul este unul dintre cele mai mari organe ale corpul uman, avand cele mai multe si mai diversificate functii.

Are peste 500 de functii, unele atat de complexe incat fara ficat nu ai putea trai, si nu exista un aparat sau sistem care sa poata inlocui toate functiile ficatului. Una dintre cele mai importante functii este ca purifica sangele si elimina toate toxinele si impuritatile din el.

Astfel, dacă ai un ficat curat înseamnă că organismul tău este sănătos plin de CITEȘTE ÎN CONTINUARE

Sursa: <http://www.secretele.com>

35 tehnici de negociere

Tehnicile de negociere prezentate mai jos sunt doar o trecere sumară în revista a tehnicilor ce pot fi folosite într-o negociere. Sunt repere. Unele tehnici de negociere pot fi considerate bune, altele mai puțin bune, unele dintre ele pot fi considerate etice altele, mai puțin.

Aceste tehnici sunt utile pentru a avea o viziune în ansamblu, fiecare tehnică necesitând o abordare specifică, detaliată și exemplificată pentru a o putea aplica eficient.

35 tehnici de negociere

1. Tactica uliul și porumbelul sau baiat bun-baiat rău

Mecanismul tacticii este simplu: într-o echipă formată din doi negociatori, unul din ei va conduce etapele introductive ale negocierii și apoi va lăsa conducerea celuilalt coleg pentru fazele finale. Practic în timp ce unul joacă rolul dur al inflexibilului și dezvoltă starea de conflict, celălalt joacă un rol conciliant și dezvoltă starea de cooperare.

Avantajul este că se pot avansa cereri înalte la începutul negocierii, ferm și fără rezerve.

Putem proceda astfel deoarece în momentul negocierii cel care a cerut mai mult nu va fi obligat să cedeze: inițial s-a stabilit o poziție puternică pe care primul (uliul sau baiatul rău) va trebui să o apere!

2. Tactica eludarii

O astfel de tactica este intalnita frecvent in cazul organizatiilor internationale superdimensionate.

Negociatorul, in dorinta de a exercita o presiune asupra partenerului cauta sa discute cu superiorii sau chiar cu colegii acestuia din urma; in acest fel el urmareste sa-i submineze acestuia pozitia, sa-l izoleze.

Masura de aparare pe care specialistii o considera cea mai adecvata este aceea de a pune in garda persoanele vizate de negociatorul care apeleaza la o astfel de tactica, asupra posibilitatii de a fi contactate, precum si asupra intentiilor fundamentale ale persoanei in cauza.

3. Tactica: Este important pentru mine!

Aceasta tactica reflecta modul in care trebuie actionat in privinta problemelor care nu sunt esentiale pentru noi in scopul de a da satisfactie partenerilor. Partenerul vostru va reactiona pozitiv atunci cand va veti arata sincer interesati de problemele cu care acesta se confrunta!

4. Tactica gambitului

Se mai numeste si sacrificarea pionului. Este o tehnica folosita de negociatorul experimentat in scopul contrabalansarii. El lanseaza, pe langa cererea reala, inca o cerere, care nu este neaparat exagerata si de care nu are nevoie in mod special. Negociatorul Experimentat stie ca partenerul de negociere nu poate sau nu vrea sa indeplineasca cea de-a doua cerere, astfel ca, in schimbul renuntarii la ea, partenerul va fi obligat la o serie de concesiuni suplimentare 2.

5. Tactica lipsa de imputernicire

Aceasta tactica se poate practica atunci cand negociatorul isi da seama ca este fortat sa cedeze mai mult decat ar dori. Se poate argumenta ca nu are imputernicirea de a semna un acord in termenii care au fost discutati. Aceasta tactica poate deranja partenerul, singura scapare fiind aceea ca in discutie

au aparut elemente noi care trebuie discutate si la alt nivel!

6. Tactica dominarii discutiilor

In general, in orice negociere o atentie deosebita trebuie acordata tacticilor utilizate de partener.

Sunt des intalnite situatiile cand acesta preia initiativa in procesul de negociere si lanseaza cereri mult mai mari decat cele care ii sunt efectiv necesare.

Astfel acesta va continua sa domine initiativa discutiilor tinandu-si partenerii sub presiunea cererilor sale, cautand totodata sa le dezechilibreze pozitia. In acelasi timp va incerca sa delimiteze la maximum posibilitatea de actiune a acestuia prin mentinerea exclusiva in discutie a subiectului lansat. In acest fel partenerul va fi determinat sa faca concesii, una dupa alta, pana la epuizarea acestora.

7. Tactica efectuarii sau evitarii efectuarii primei oferte

In general nu este recomandabil sa se faca prima oferta in negociere. Daca totusi acest lucru se impune, atunci trebuie evitate doua extreme:

- sa nu se faca o oferta foarte sus, ceea ce ar determina cealalta parte sa o interpreteze ca pe un bluff;
- invers, sa nu se faca o oferta prea jos intrucat ar putea fi interpretata ca o slabiciune si necunoasterea realitatilor.

8. Tactica folosirii timpului

Este o tactica care poate fi folosita oricand, mizand pe presiunea timpului. Timpul are un rol cheie in negocieri. Puteti sa-l faceti sa lucreze in favoarea voastra, insa daca nu sunteti suficient de atenti se poate transforma intr-un dezavantaj. Cererea este lansata in ultimul moment lasand partenerui de negociere un timp foarte scurt de decizie. Cel mai probabil vei primi raspunsul dorit!

9. Tactica tergiversarii

Utilizand o astfel de tactica negociatorul cauta sa evite luarea unei decizii motivand lipsa de documente, starea sanatatii, concedii, deplasari, urgente etc. Intr-o asemenea

situatie se va incerca sa se convinga partenerul sa continue tratativele. Se va arata regretul de a nu finaliza operatiunea si nevoia de a o finaliza cu o alta firma concurenta.

10. Tactica paraverbalului

Principiul este simplu, trebuie sa vorbim in acelasi mod cu partenerul de negociere pentru ca numai astfel el ne poate intelege mai bine si vom putea intra pe aceeasi lungime de unda. Poate este un lucru ciudat, insa avem mai multa incredere in oamenii care ne seamana, chiar daca nu suntem constienti de acest lucru. Cateva exemple ar fi urmatoarele: daca interlocutorul vorbeste repede, vorbeste si tu repede; daca interlocutorul vorbeste mai rar, vorbeste si tu mai rar; daca interlocutorul vorbeste pe un ton mai ridicat, vorbeste si tu pe un ton mai ridicat; daca el accentueaza verbele, accentueaza-le si tu; daca vorbeste folosind o anumita linie melodica foloseste-o si tu etc.

11. Tactica apelului la simturi

Se utilizeaza atunci cand ratiunea nu consimte la un anumit lucru. Se face apel la colaborarea anterioara, mandria personala sau nationala, la amintirea unor momente placute petrecute impreuna in cadrul actiunilor de protocol (mese, spectacole, etc.,).

Pentru a contrataca o astfel de tactica se va cauta a se aminti partenerului ocazii similare desfasurate pe baza de reciprocitate si la care a fost invitat si se va cauta revenirea la discutia de baza.

12. Tactica stimulării și urmăririi

Este o tehnica prin care partenerului de negociere i se pun o serie de intrebari (despre situatii care s-au intamplat deja si care urmeaza sa se intample). Este stimulata memoria si imaginatia. Aceste intrebari fac, bineinteles, parte din discutia obisnuita (ex: Cum v-ati petrecut concediul? memorie sau Daca ai putea sa iti construiesti o casa cum ar arata? (imaginatie). In tot acest timp se urmaresc ochii persoanei care raspunde, iar limbajul ochilor se va asocia apoi cu ceea

ce spune persoana in cauza. In general, coltul din stanga sus corespunde adevarului iar coltul din dreapta sus, falsului sau improvizatiei.

Aceasta situatie poate fi diferita la unele persoane, tocmai de aceea, inainte de a trage concluzii se face calibrarea, adica, se pun cateva intrebari de proba pentru a verifica pozitia ochilor.

13. Tactica – asta-i tot ce am

Aceasta tactica se va avea intotdeauna in vedere cand se cumpara un produs sau un serviciu relativ complex.

Atunci cand un cumparator spune: imi place produsul dumneavoastra, dar nu am atatia bani;vanzatorul poate raspunde pozitiv, prietenos, devine implicat in problema cumparatorului. Cum sa fii ostil fata de cineva caruia ii place produsul tau?

14. Tactica lui Colombo

Tactica lui Colombo este atunci cand facem pe nestiutorii. In aparenta este o tehnica periculoasa, in practica insa, suporta un grad mic de risc si da roade excelente.

In practica, tehnica este simpla. Nu aratati ca stiti totul. Puteti juca rolul copilului curios care vrea sa afle cat mai multe, iar cea mai potrivita persoana sa va spuna aceste lucruri este chiar cel din fata dumneavoastra. Orgoliul lui nu va rezista. Cu mici exceptii va vedea in voi un partener inofensiv. Negocierea devine relaxata, aproape ca celalalt va face o datorie din a va spune mai multe lucruri decat v-ati asteptat.

15. Tactica escaladarii

Escaladarea este una din cele mai eficiente tactici. Ea trebuie cunoscuta de orice negociator, atat vanzator cat si cumparator, pentru ca acesta sa poata evita eventualele dezavantaje in derularea tranzactiei efectuate.

In conditiile in care o asemenea tactica este etica – si este atat rezonabila cat si corecta – ea satisface ambii parteneri. Exista si cazuri cand aceasta se practica intr-o foma

neloiala.

Spre exemplu, in cazul in care desi cele doua parti (vanzator si cumparator) au stabilit un anumit pret, ulterior, vanzatorul ridica pretul, punandu-l pe cumparator intr-o situatie neplacuta. Desi separat, acesta este nevoit sa inceapa o noua negociere, ajungandu-se la un compromis; de fapt este vorba de un pret mai mare decat cel stabilit initial.

16. Tactica politetii exagerate

Este folosita pornind de la premisa ca unui partener politicos, amabil, nu i se poate refuza nicio dorinta. Uneori o astfel de tactica poate masca desconsiderarea sau dispretul. Prin politete exagerata se evidentiaza merite reale sau imagine. Uneori cu cat complimentele sunt mai placute cu atat solicitarile si rezultatele vor fi mai substantiale.

Intr-o asemenea situatie se va cauta sa se adopte o pozitie similara, manifestandu-se o politete exagerata pentru a-l determina pe partener sa renunte.

17. Tactica intrebarilor introductive

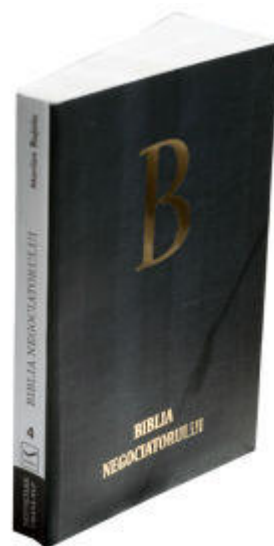
Negociatorul va intra in incaperea destinata negocierii, va strange mana oponentilor urandu-le "Buna-dimineata!" si apoi va trece imediat la abordarea problemelor.

Se va interesa de situatia afacerilor partenerului, de productia si serviciile de care este interesat, sau chiar de situatia afacerilor personale. El va cauta sa obtina avantaje suplimentare prin culegerea de informatii despre parteneri si le va construi acestora o imagine in care sa poata gasi punctele mai slabe, vulnerabile.

18. Tactica – primește – da

Intotdeauna un negociator este interesat sa primeasca mai intai si apoi sa dea ceva. Va face o concesie mica dupa ce oponentii au facut o concesie mica. Va face o concesie mare dupa ce va primi una mare si va cauta sa obtina informatii inainte sa le dea. Va cauta sa primeasca oferta celorlalti inainte de a o face pe a sa.

O astfel de tactica, utilizata de negociatori experimentati, poate avea avantaje comerciale pozitive pe termen scurt si va putea castiga teren in timpul negocierii. Pe termen lung insa, dezavantajul consta in aceea ca se introduce riscul intarzierilor si al atingerii unor puncte moarte, in care niciuna din parti nu doreste sa dea ceva inainte de a primi.



19. Tactica rosu si negru

In esenta, aceasta tehnica de negociere este foarte simpla, insa foarte eficienta. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de catre agentii de vanzari pentru finalizarea vanzarii. Aceasta tehnica mai este cunoscuta in limbajul NLP ca "falsa alegere". Intrebarile sunt construite altfel, sugereand o alternativa. Practic, in loc sa intrebati pe cineva daca-i place rosu, daca merge in parc etc, reformulati: "Cum ai prefera sa fie, rosu sau negru?"; "Ai prefera sa mergem in parc astazi sau maine?" sau "Ati prefera sa platiti in avans 20% sau 50 %?".

Practic, inainte ca interlocutorul sa se decida, ii sugerati sa aleaga intre doua variante. In acel moment, inconstient, partenerul va fi fortat sa gandeasca in alti termeni. El atunci se va gandi: Este mai bine rosu sau negru? Este mai bine acum sau maine?

20. Tactica – tinuta gen poker

Negociatorul va avea o tinuta impietrita, de nepatruns, nu va

arata nimic prin expresie, ton, tinuta sau gesturi, aceasta tactica facad o parte importanta a arsenalului propriu. Aceasta tehnica, destul de intalnita si practicata este folosita de regula din doua motive: fie pentru a arata dezinteresul pentru ceea ce are de oferit partenerul, fie de a forta partenerul sa cedeze mai mult decat in mod normal.

21. Tactica schimbarii negociatorului

Deseori, pe parcursul unei negocieri si mai ales atunci cand te astepti mai putin, partea adversa schimba negociatorul.

Este una din tacticile dure, utilizate de negociatorii razboinici si careia cu greu i se poate face fata. Aceasta deoarece odata ce te-ai obisnuit cu cineva, chiar daca iti este oponent intr-o negociere, este destul de neplacut sa iei totul de la capat; de obicei se prefera stabilitatea, chiar si a celor ce ti se opun.

Fara indoiala ca negociatorul isi va pune o serie de intrebari: Ne place sau nu noul partener?, Este mai bun, mai rau, mai pregatit sau mai putin pregatit fata de cel care a fost inlocuit?; De fapt de ce s-a facut schimbarea? Ce semnificatie are aceasta?.

22. Tactica lansarii unor cereri exagerate

Prin aceasta partenerul isi asigura posibilitatea de a face ulterior o serie de concesii care sa nu afecteze fondul pozitiei sale. In lipsa unei documentari adecvate, diferenta dintre limita partenerului si nivelul gandit de noi ne poate inhiba, determinandu-ne in final sa acceptam de exemplu un pret mult superior celui normal.

23. Tactica de obosire a partenerului

Intrucat negociatorul nu se poate relaxa nici dupa terminarea argumentatiei, fiind obligat sa-si pregateasca mutarile urmatoare in functie de argumentele noi aduse de partener, negocierea constituie un proces obositor.

24. Tactica ezitarii

Aceasta tactica presupune, asa cum ii spune si numele, o

ezitare din partea celui care vinde. Folosirea acestei tactici are o serie de avantaje care va pot clasa pe pozitia de leader al negocierii. In primul rand, negocierea incepe cu o oferta facuta de partener. O prezentare corecta a produsului il va face pe partener sa si-l doreasca mai mult in timp ce produsul este mai bine pus in valoare de ezitarea dumneavoastra de a-l vinde.

25. Tactica asocierii pozitive

Majoritatea evenimentelor din viata noastra sunt asociate unor sentimente pozitive, negative sau neutre. Vom tine minte mai ales sentimentele pozitive si negative, iar ori de cate ori vom avea de-a face cu un eveniment sau o actiune similara, apare automat si sentimentul. Creierul, odata ce a asociat un eveniment cu o anumita stare, ori de cate ori se va intalni cu evenimentul respectiv nu va putea sa-l disocieze, decat in foarte mica masura.

In zona negocierii va puteti servi de aceasta forta puternica a asocierii, ea transformandu-va partenerii de negociere in relatii pe termen lung sau in cazul nefericit chiar in dusmani.

Sunt cateva detalii de care este bine sa tineti cont atunci cand pregatiti o negociere (atmosfera, aranjamentul salii, aspectul personal, atitudinea, insotitorii etc). Luati-le in considerare si sentimentele pozitive generate vor fi mereu asociate cu parteneriatul dumneavoastra.

26. Tactica presupozitiei

Aceastaa tactica pleaca de la premisa ca se poate si presupune ca totul este posibil. O intrebare buna pusa intr-o negociere care iti asigura de obicei rezultatul dorit este aceasta: cat de usor ar fi sa?; Tehnica foloseste puterea presupozitiei si pleaca de la premiza ca un lucru este mai mult sau mai putin usor, scotand complet din calcul varianta "imposibil".

27. Tactica tacerii

Tacerea este marcata semiotic in functie de temperament, apartenenta etnica, etc. Negociatorii sunt mai mult sau mai

putin inclinati sa pastreze tacerea. In general tacerea e resimtita ca o situatie jenanta, care ii impinge pe oameni sa vorbeasca cu orice pret, uneori chiar mai mult decat trebuie. In orice discutie trebuie avut in vedere un echilibru intre lungimea replicilor fiecarui partener. Rabdarea de a astepta reactiile partenerului la afirmatiile, propunerile, ofertele proprii, inhibarea dorintei de a vorbi este esentiala pentru reusita negocierii. Regula de aur a negocierii este sa nu iei niciodata cuvantul atunci cand poti foarte bine sa pastrezi tacerea.

28. Tactica ofertelor false

Una dintre numeroasele tactici imorale folosite de negociatori, tactica ofertelor false, angreneaza defavorabil in jocul sau atat vanzatorii cat si cumparatorii. Astfel, un cumparator intra in negociere cu o oferta suficient de mare ca valoare, pentru a inlatura de la inceput concurenta. Odata ce acest lucru s-a obtinut, prezumtivul cumparator isi retrage oferta initiala si astfel negocierea initiala isi pierde valabilitatea.

De regula oferta falsa este facuta pentru a inlatura competitia, astfel incat negociatorului sa-i ramana terenul deschis. De cele mai multe ori o asemenea tactica da roade, se materializeaza, deoarece partenerul este luat prin surprindere.

29. Tactica de negociere cu oamenii orgoliosi

Negocierea cu o persoana orgolioasa este extrem de dificila. In primul rand pentru ca nu negociati un pret, nu negociati servicii, negociati cu orgoliul interlocutorului. Ca tehnica de raspundere, trebuie sa-l bateti cu propriile arme, trebuie sa-l prindeti in propria plasa. Ori de cate ori cere ceva trebuie sa-i identificati orgoliul lui si puneti-l sa lucreze in favoarea dumneavoastra! Cu alte cuvinte trebuie in loc sa va contraziceti cu el si sa-i aduceti atingere orgoliului, sa il intrebati, in cuvinte frumoase: Oare orgoliul tau poate sa faca ceva? Sau Orgoliul tau cu siguranta pricepe... pricepe si

avantajele!

30. Tactica incastrarii (folosirii vocii)

Se mai numeste si tehnica celor doua voci, vocea constientului si vocea inconstientului. Milton Erickson, fondatorul hipnozei Ericksoniene, care ii si poarta numele dupa cum observati, obisnuia sa se adreseze pacientilor folosind cu maiestrie aceste doua voci.

Vocea cu care ne adresam constientului este clara, este cea pe care o folosim in toate interactiunile cu oamenii; este vocea noastra obisnuita. In schimb, pentru a avea acces la inconstientul unei persoane trebuie facuta o schimbare de ritm in vorbire, constand de cele mai multe ori in coborarea tonalitatii vocii si a intensitatii ei.

31. Tactica folosirii impasului

Poate fi folosita ca mijloc temporar de testare a pozitiei celeilalte parti si de a rezolva problema in discutie. Ea se foloseste numai atunci cand exista pretentia ca cealalta parte nu va reactiona puternic astfel incat sa solicite fie terminarea negocierii, fie concesi suplimentare dupa reluarea acesteia.

32. Tactica mutarii in timp si spatiu

Aceasta tehnica consta in spargerea convingerilor partenerului prin reevaluarea implicatiilor credintei, plasand-o intr-un alt context/spatiu sau prin mutarea ei in timp. Tehnica face parte strategia de convingere care se numeste "Sleight of mouth". Exemplu: Partenerul: Nu fac afaceri cu tine pentru ca te imbraci sport. Raspuns persuasiv: Marile afaceri se incheie pe terenul de golf. Nota: Actualul cadru spatial este inlocuit cu un teren de golf.

33. Tactica – nu vand oricui

Prin aceasta tactica dumneavoastra va stabiliti foarte clar pozitia: nu vindeti nimic, voi il ajutati pe partener sa se dezvolte, nu duceti lipsa de clienti. Este foarte important in aceasta tactica sa il faceti pe partener sa inteleaga ca va

alegeti cu grija clientii. Incearcati sa-i starniti dorinta de a lucra cu dumneavoastra si usor, lasati-l pe el sa va convinga sa-i vindeti!

34. Tactica identificarii decidentului

Daca tineti cont de aceasta tehnica veti putea declansa usor decizia de cumparare. Identificarea decidentului presupune sa tineti cont de ceea ce se numeste unitatea de luare a deciziilor. Aceasta unitate are in general urmatoarea schema: cerberii (secretarele, portarii, femeile de serviciu, asistentii manageri, etc; sunt acele persoane care stau in calea ajungerii la decident), decidentul (persoana care ia decizia), utilizatorul (cel care lucreaza cu produsele tale, sau ale concurentei), beneficiarul, achizitiile (de multe ori deciziile se iau de aici), influentatorii (va pot ajuta, va pot incurca, sau pot influenta decidentul).

Legati o relatie cu toti membrii ULD. Nu genereaza un rezultat 100% dar va poate duce cel mai aproape de 100%.

35. Tactica – Ai putea mai mult decat atat

Aceasta tactica deruteaza vanzatorul, avantajand de regula, cumparatorul. Intelesa insa bine, vanzatorul poate sa o faca sa lucreze in favoarea sa.

Sa ne imaginam un vanzator in situatia de a vinde o cantitate de, sa zicem, cafea naturala pentru care solicita un pret de 5 lei/kg. Un alt vanzator cere 4,8 lei/kg, in timp ce un al treilea 5,2 lei/kg. Acum cumparatorul va folosi tactica “ai putea mai mult decat atat”. El le va spune celor trei ofertanti: “Trebuie sa puteti mai mult decat atat!”. Vor face vanzatorii acest lucru? Este de presupus ca da.

Ce tehnica trebuie sa folosim?

Tehnicile de mai sus isi regasesc eficacitatea in folosirea lor. Ele trebuie adaptate la context, la mediul in care se poarta negocierea. Astfel, trebuie sa adaptezi tactica la potentialul tau de a o folosi. Nu toate tehnicile de mai sus pot fi folosite de catre oricine si in orice moment. In functie de personalitatea ta, unele dintre aceste tehnici le vei putea

folosi mai usor, cu rezultate mai bune. Prin urmare trebuie sa folosim acele tehnici care conduc catre maximizarea rezultatelor. Nu trebuie sa uitam insa de un principiu al negocierii moderne si anume WIN – WIN (intr-o negociere trebuie sa castige ambele parti). Totodata este foarte important ca aceste tehnici tactici sa fie adaptate la personalitatea interlocutorului nostru.

Cunoasterea tehnicilor de mai sus mai are un avantaj mare: faptul ca vei putea identifica foarte usor ce tehnica foloseste partenerul de negociere. Cunoscand mai bine tactica folosita de acesta veti putea contracara mai usor.

Sursa: <http://www.marian-rujoiu.ro>