



SUCCEED IN AMERICA

BY: DR. NARA VENDITTI

Succeed in America: Project Self-Confidence

Generally speaking, American employers look for employees who are competent, honest, reliable, flexible, energetic, self-starting, and self-confident. Other desirable qualities are effective communication, leadership, the ability to work well in a team, and enthusiasm. A global outlook, creativity and the ability to present your accomplishments (self-promotion) are also welcomed in a well-rounded candidate.

By now, you are probably intimidated and may think, "How can I have all of these qualities?" Don't worry! I have described the ideal employee, but in reality, a candidate rarely possess all of these qualities. Employers understand that everyone has both strengths and weaknesses. The person selected for the job is the one whom the employer perceives as having the greatest strengths and the fewest weaknesses.

Employers throughout the world share many of the same values or requirements. However, different nations may have their own interpretations of them. The United States has its own definition of the top qualifications desirable in an employee. Let's focus on self-confidence.

Projecting self-confidence is very important in the American workplace. In the United States, people project confidence by keeping their posture straight, maintaining eye contact, keep-



ing a relaxed, pleasant expression on their face, and smiling.

Tip for success: Keep in mind that a smile is a standard part of the greeting in the United States. When you are greeting your interviewer, maintain eye contact, smile, and shake his/her hand.

Americans tend to think that everyone is this way, but many cultures feel differently. However, if you do not smile, Americans will interpret this as unhappiness, or think that you have a poor attitude. Who wants to hire someone who will appear unhappy or sullen on the job?

In some cultures, looking down when communicating with a prospective employer is a sign of respect. However, Americans may think that you lack confidence and/or have something to hide if you do not look a person in the eye.

Dr. Nara Venditti is president of Succeed In America!, a Danbury Connecticut-based company specializing in business communication, workplace-based English language skills and career development. Dr. Venditti is the author of *How to Get a Job in the USA*, available through the www.SucceedinAmerica.com Web site. She may be reached at (203) 791-1107 or at nara@SucceedinAmerica.com.

Alcance sucesso na América: Demonstre autoconfiança

Em geral, empregadores americanos procuram funcionários que são competentes, honestos, confiáveis, flexíveis, energéticos, além de terem iniciativa e auto-confiança. Outras qualidades que são almejadas no mercado são comunicação efetiva, espírito de liderança, habilidade de trabalhar em equipe e entusiasmo. Por um prisma global, criatividade e potencial para apresentar as suas realizações (autopromoção) também são virtudes bem-vindas num candidato em potencial.

Provavelmente sente-se intimidado com estas informações e pensa "Como posso apresentar todas estas aptidões?" Não se preocupe! Descrevi um empregado ideal, entretanto, raramente um candidato apresenta todas estas qualidades. Os empregadores compreendem que todas as pessoas têm pontos fortes e fracos. A pessoa selecionada para o cargo é aquela que aos olhos do empregador possui mais pontos fortes do que fraquezas.

Empregadores em toda parte do mundo compartilham alguns destes valores ou requisitos. Todavia, nações diferentes podem ter a sua própria interpretação. Os Estados Unidos têm a sua definição própria de qualidades que apreciam num funcionário.

Vejamos o aspecto da autoconfiança.

Demonstrar autoconfiança é algo muito importante no ambiente de trabalho americano. Nos Estados Unidos, as pessoas refletem esta qualidade ao manterem uma postura ereta, con-

tato visual, uma expressão tranquila e agradável no rosto e sorrir.

Dica para obter sucesso – Lembre-se que o sorriso é comum ao cumprimentar uma pessoa nos EUA. Ao cumprimentar alguém que está lhe entrevistando, mantenha o contato visual, sorria e estenda sua mão.

Os americanos têm tendência de pensar que todas as pessoas agem desta forma, mas muitas culturas são diferentes. Porém, se não sorrir, eles interpretarão como infelicidade, ou pensarão que sua atitude não é apropriada. Quem quer contratar um funcionário que parece infeliz e amargurado no trabalho?

Em algumas culturas, manter a cabeça baixa enquanto se comunica com alguém que poderá ser um futuro empregador é sinal de respeito. Entretanto, para os americanos podem pensar que trata-se de falta de confiança em si próprio ou que a pessoa tem algo a esconder quando evita olhar-lhe nos olhos.

Drª Nara Venditti é presidente da Succeed In America!, uma empresa sediada em Danbury, CT, especializada em comunicação empresarial, habilidades e desenvolvimento profissionais. Ela é autora do livro "How to Get a Job in the USA", que está disponível através do Website www.SucceedinAmerica.com.

Para contactá-la, ligue (203) 791-1107 ou e-mail, nara@SucceedinAmerica.com.

NOVIDADE

Você sofre de dores lombares?

Dr. Roger Roughley e o equipamento revolucionário DRX9000 são a sua solução!

Do you suffer from lower backpain?

"DRX9000 is the end of your lower back pain. A revolutionary machine that targets specific lumbar discs, providing a 86% effective painless treatment. Let us help you improve your quality of life!"

Dr. Roger Roughley
LOWER BACK PAIN SPECIALIST

CALL NOW AND SCHEDULE A FREE CONSULTATION!

LIGUE E MARQUE SUA CONSULTA GRÁTIS
(203) 775-5003

visit our website www.danburypaincenter.com

Colon Cancer Screening Saves Lives.
Questions? Over Age 50?
Learn More About it.

Asking about colon cancer testing isn't always easy. The American Cancer Society can help. Call us anytime, day or night, at 1-800-ACS-2345. We can tell you more about the tests, offer tips on talking with your doctor, or just listen to your concerns.