

10

הקפידי על הוגנות כלפי הסביבה

כך מציעה שרי אריסון בספרה **"מודל עשיית הטוב"** – לממש את הטוב שבך בעסקים" (הוצאת כנרת זמורה-ביתן). "אנשי עסקים ונשות עסקים בעלי כוונות טהורות חשים אכפתיות כלפי אנשים וכלפי העולם, ושואפים למצוא איזון בין הכוונה הזו לבין הרצון שלהם להרוויח", היא כותבת. "אני מציעה שתשבו עם עצמכם או עם הצוות שלכם, ותחשבו על קווים מנחים שיתארו את מה שנראה לכם הוגן כלפי עצמכם והוגן כלפי העובדים, ומבחינה חיצונית – הוגן כלפי הלקוחות והסביבה". קווי מתאר כאלה יהפכו אותך לאשת עסקים שאנשים אחרים סומכים עליה ומאמינים לה.



11

שתי משהו חם כשאת מגיעה לפגישה

כשאת נכנסת לפגישה עבודה או פגישת מכירות, בדרך כלל יציעו לך משהו לשתות. רוב האנשים יענו שאין צורך או יבקשו כוס מים. לדברי ד"ר יניב זייד, מחבר הספר **"שכנעת אותי שוב!"** (הוצאת מדיה 10), זו טעות. "מומלץ שתיענו להצעה לשתות", הוא כותב בספרו. "זה יותר מנומס, זה מאפשר קצת שיחת רקע עם הצד השני, וכמו כן טוב שהוא יתרגל לעשות

