

Dbanie o „własny interes”

Marek J. Drużdżel

**Politechnika Białostocka
Wydział Informatyki**

m.druzdzel@pb.edu.pl

<http://www.wi.pb.edu.pl/~druzdzel/>

Plan prezentacji

- Co to jest „własny interes”?
- Sztuka negocjacji
- Czasami musimy się bronić
- Skąd brać siłę i inspirację?



Co to jest „własny interes”?

Co to jest „własny interes”?

- Dzielimy sukno na części i staramy się dostać jego jak największą część czy też wspólnie dbamy o to sukno ponieważ przodziewa ono nas wszystkich?
- Bardzo często własny interes jest nierozzerwalnie związany z interesem naszego otoczenia (firmy, rodziny, sąsiedztwa, itd.).
- Myślenie długoterminowe/perspektywiczne pozwala nam odróżnić własny interes od zwykłej prywaty.

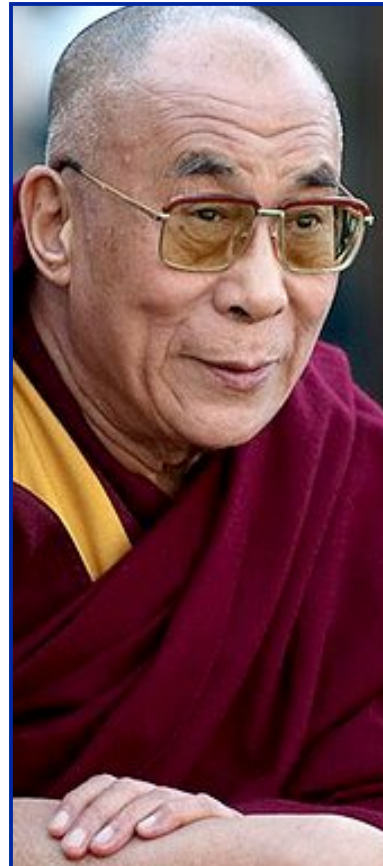
**Nie ma tutaj niestety efektywnych skrótów
(w sensie długoterminowych rozwiązań).**

“There are no shortcuts to any place worth going.” Beverly Sills, operatic soprano

Co to jest „własny interes”?

Na temat prywaty i egoizmu można pisać na wiele sposobów, np.

- „... a bliźniego swego jak siebie samego szanuj”
- lub też ...



It is important that when pursuing our own self-interest we should be “wise selfish” and not “foolish selfish”. Being foolish selfish means pursuing our own interests in a narrow, shortsighted way. Being wise selfish means taking a broader view and recognizing that our own long-term individual interest lies in the welfare of everyone. Being wise selfish means being compassionate.

His Holiness the Dalai Lama

<http://www.tomahaiku.com/the-most-dangerous-word-in-the-english-language/>

Co to jest „własny interes”?

Reklama zasłyszana w radio w USA:

- ... Rozmowa z klientem, ogromny upust, gwarancja, itd., itd., ...
- **Dlaczego to robicie?**
 - **Ponieważ chcemy aby Pan do nas powrócił!**
 - **Wiedziałem, że gdzieś tutaj jest pies pogrzebany!**

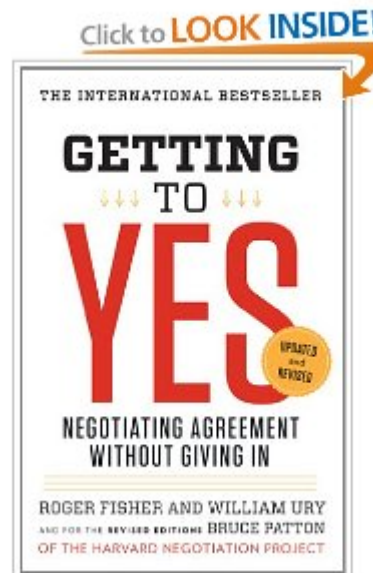
Łączyć własny interes z interesem społecznym jest zachowaniem nie tylko etycznym, ale też mądrym w sensie ostatecznego efektu (ang. *bottom line*).

Sztuka negocjacji

Literatura niemal obowiązkowa 😊

Polecam znakomitą książeczkę:

Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się. Roger Fisher, Bruce Patton, William Ury. Polskie Wydawnictwo Encyklopedyczne, 2012, ISBN: 978-83-2082-031-7, 256 stron, cena około PLN 50



Najważniejsza reguła negocjacji

**Każda strona negocjacji powinna
czuć, że coś na kompromisie zyskała.**

Patrz też:

<http://en.wikipedia.org/wiki/Negotiation>



<http://careergirlnetwork.com/what-matters-most-to-you-in-a-negotiation/>

Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

- Najlepszym momentem do negocjacji uposażenia jest moment w którym mamy ofertę pracy.
- Oni nas chcą i mają szansę pokazać jak bardzo nas chcą.
- Dla nas z kolei jest to szansą na wynegocjowanie godziwych warunków.
- Taka okazja być może nie powtórzy się przez kilka lat.

Copyright 2006 by Randy Glasbergen
www.glasbergen.com

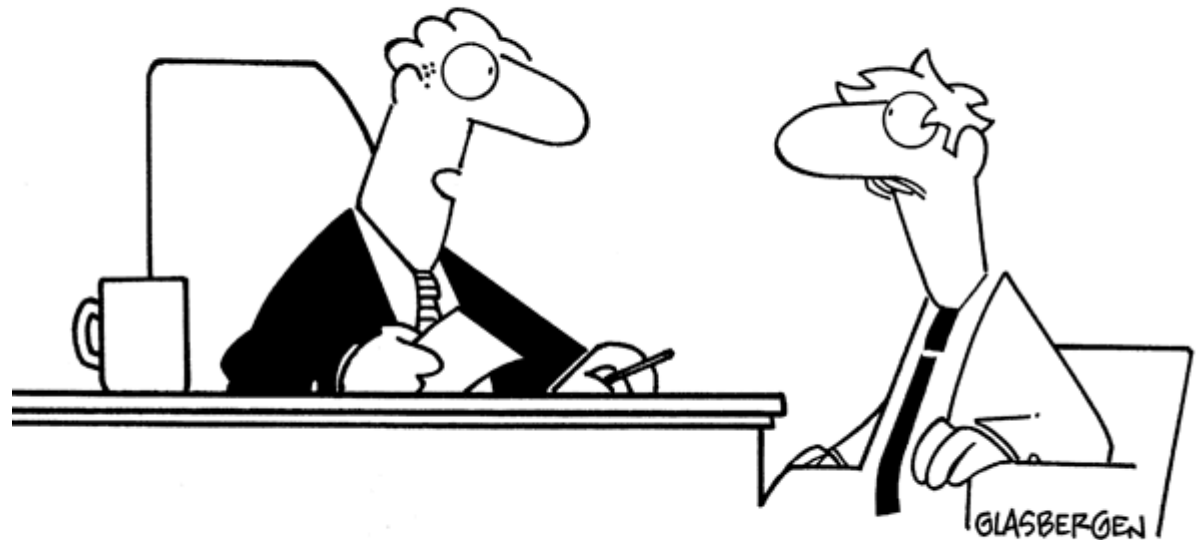


"We believe in paying our employees as much as they need.
Since you'll be at your desk 90 hours a week,
you won't need much."

Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

Pamiętajmy, że pensja to nie wszystko. Są jeszcze świadczenia (ubezpieczenie, fundusz emerytalny, przedszkole przyzakładowe, ośrodek wypoczynkowy na Wyspach Kanaryjskich, komputer, telefon, samochód, itd.).

Copyright 2007 by Randy Glasbergen.
www.glasbergen.com



“Okay, this is my final offer. You get an office with a window, but you’re not allowed to look outside.”

Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

- Pamiętajmy, że to jest biznes i my też mamy sporo do zaoferowania (młodość, energię, zapał, umiejętności, czyli „buławę w tornistrze”).
- Prezentujemy się w sposób pokazujący naszą wartość dla pracodawcy.



<http://www.muzeumwp.pl/emwpaedia/bulawa-pamiatkowa-ofiarowana-edwardowi-smiglemu-rydzowi-przez-wielkopolska-brygade-kawalerii.php>

Negocjacje na temat uposażenia: Najlepszy moment

- Drugim najlepszym momentem do negocjacji uposażenia jest moment w którym właśnie osiągnęliśmy jakiś wymierny sukces.
- W takim momencie mamy w garści atut: Jest oczywistym, że jesteśmy dla pracodawcy cenni.



**Dlaczego warto
jest nie pracować
na studiach 😊?**

Negocjacje na temat uposażenia: Podwyżka

- Niektórzy polecają ciągły kontakt z rynkiem pracy, tzn. ciągle szukanie pracy, w celu testowania swojej atrakcyjności.
- Nowa oferta może być wtedy powodem do negocjacji uposażenia.



"I've seen your salary requirements;
now I'll tell you your market price."

Negocjacje na temat uposażenia: Podwyżka

- Pytamy się szefa, czy możemy z nim porozmawiać.
- Dajemy do zrozumienia, że bardzo lubimy naszą pracę (to powinno być prawdą!), ale zauważamy, że nasze uposażenie jest obecnie niewspółmierne do naszego wkładu pracy.
- Przypominamy, że od X lat nasza pensja niewiele zmieniła się, a my <skończyliśmy studia; mamy bardziej odpowiedzialną funkcję; pracujemy o wiele więcej; mamy obecnie pensję sporo niższą niż nasi koledzy w firmie Y; ...>
- Jeśli trzeba, wyrażamy zrozumienie dla kryzysu, trudności rynkowych, obecnej sytuacji firmy, itd.
- Nie grozimy (np. odejściem), ale dzielimy się naszym odczuciem, że nasze uposażenie jest obecnie niewspółmierne do naszego wkładu pracy.
- Mądry szef nie chce aby jego najbardziej wartościowi pracownicy mieli takie odczucie.

Nasze zachowanie w trudnej rozmowie

- Takie, jak na Waszych prezentacjach na *Seminarium dyplomowym*, a więc spokój, zaufanie do siebie, patrzenie wprost w oczy rozmówcy, bez nerwowych gestów, bez przestępowania z nogi na nogę, itd.
- Mówimy powoli i wyraźnie, emanujemy spokój i pewność siebie.
- Lew nie musi ryczeć aby rozmówca czuł do niego respekt.
- Nerwowość mówi rozmówcy o naszej niepewności (co do naszej pozycji).
- Dbajmy na codzień o swoją powierzchowność (higiena osobista, schludny ubiór, odpowiedni do sytuacji, a więc niekoniecznie „kościółkowy”).

Czasami musimy się bronić

Czasami musimy się bronić

„Na pochyle drzewo nawet koza wskoczy”

Czasami, najczęściej gdy jesteśmy wśród ludzi, którzy nie rozumieją połączenia pomiędzy dobrem jednostki i dobrem wspólnym, musimy bronić własnego interesu

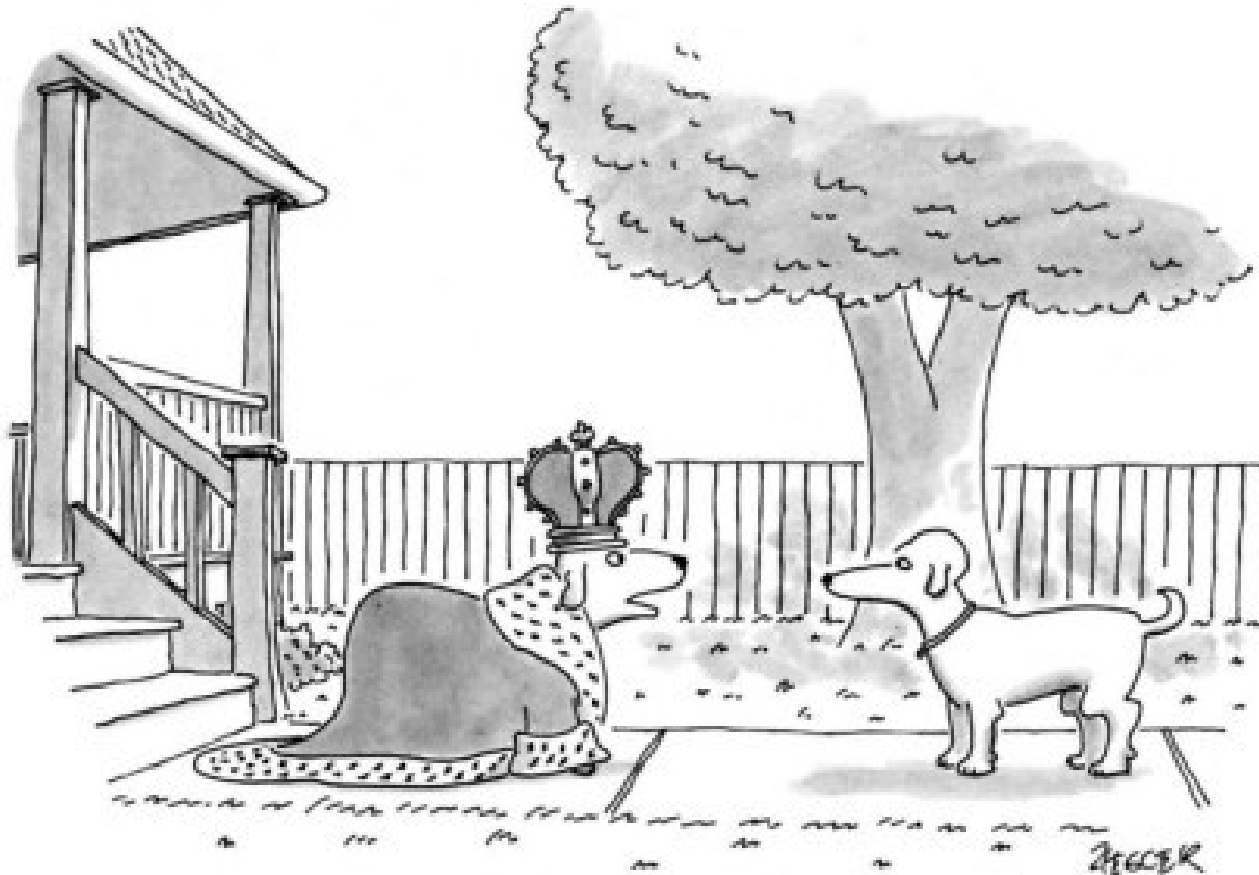


krysia2.flog.pl

<http://krysia2.flog.pl/wpis/1548520/na-pochyle-drzewo-wszystkie-kozy-skacza->

“Every dog has its day”

„Każdy ma w życiu swoje pięć minut”



“They say that every dog has its day, and this apparently is mine.”

Gdy nie zgadzamy się z szefem

- Powinniśmy być uprzejmi i koleżeńscy, ale jednocześnie szczerzy, bo tacy pracownicy są (na długą metę) najwartościowsi.
- Jeśli nie zgadzamy się z szefem, powinniśmy szefowi o tym powiedzieć wprost (ale musi to być konstruktywne, tak jak ćwiczyliśmy to na zajęciach).
- W zależności od sytuacji, czasami warto jest powiedzieć to w cztery oczy (tak będzie lepiej dla osoby krytykowanej).
- Zawsze wspieramy się wzajemnie (lub milczymy) w obecności klienta.
- Zawsze wspieramy swojego podwładnego/kolegę wobec szefa, nawet jeśli po tym planujemy z tym podwładnym/kolegą poważną rozmowę na temat jego niedociągnięć.
- Jeśli nie da się (w sensie etycznym) wspierać, milczymy.
- Ćwiczymy nasze zachowanie na mniej ważnych sprawach.

Umiejętność powiedzenia „nie”

- Co zrobić gdy szef przychodzi do nas z nowym zadaniem, a my mamy już „zbyt dużo na talerzu”?
- Bardzo prosta i profesjonalna reakcja: *Jestem w tej chwili zajęty projektem X. Czy chciałbyś abym skończył X czy też odłożył go aby zająć się projektem Y?*
- Decyzje co w takim wypadku robić należą do szefa, a nie do nas!
- Pamiętajmy o tym, że musimy nauczyć się odmawiać.



<http://www.hrreport.com/news/ls-work-overload-worse-than-smoking-pot/>

Jesteśmy istotami społecznymi: Koleżeństwo

- Bądź dobrym kolegą w pracy – jesteś członkiem drużyny i powinieneś być współodpowiedzialny za jej sukces.
- Mądrzej jest pomagać kolegom niż współzawodniczyć z nimi.
- Z kolei nie jesteś „kolesiem”! Nie idź na żadne „układy”.
- Unikaj absolutnie „wazeliniarstwa”.



Co robić gdy coś nam się w koledze nie podoba?

- Mówimy o tym wprost i wcześnie aby uzdrowić atmosferę i zapobiec nagłemu wybuchowi.
- Nie obgadujemy jednego kolegi przed drugim.
- Nieetyczne zachowanie jest niemądre (również w sensie biznesu).
- Silni ludzie mówią to co im leży na sercu i krytykują wprost.



Moje plecy to nie poczta głosowa

Jesli masz mi coś do powiedzenia to powiedz mi to prosto w twarz

www.demotywatory.pl

Rozwiązuj problemy wcześniej!

- Konflikty osobiste mogą być przyczyną stresu.
- Nie bój się jednak konfliktów.
- Drobne konflikty (o ile podmiot konfliktu jest wart świeczki) ustalają pewne granice i mogą pomóc zapobiec późniejszemu wybuchowi.



phillipmartin.info

Konflikt z szefem lub kolegą



http://www.123rf.com/photo_8442753_serious-businessman-holding-letter-extra-text-space-all-on-white-background.html

- Gdy problem jest poważny, czasami lepiej jest go opisać.
- Mamy wtedy więcej czasu na przemyślenie problemu, na uważne jego opisanie.
- Jakoś tak jest, że ludzie traktują słowo pisane poważniej.
- Możemy umówić się z szefem, przyjść do niego/do niej do pokoju, powiedzieć to co nam leży na sercu, a na koniec wręczyć list mówiąc: *Ponieważ wolałbym uniknąć ewentualnych nieporozumień odnośnie tego co powiedziałem, chciałem to również złożyć na piśmie.*

Dwa przykłady z własnego podwórka:

<http://aragorn.wi.pb.bialystok.pl/~druzdzel/Rektor PB 2009-02-09.pdf>

<http://aragorn.wi.pb.bialystok.pl/~druzdzel/Rektor PB 2012-08-28.pdf>

Kontakt z urzędami i urzędnikami

- **Mentalność urzędnicza jest czymś ponadnarodowym.**
- **Czasami nie możemy się oprzeć wrażeniu, że administracja firmy, uniwersytetu, itd., ma jeden cel: Utrudnienie nam życia.**
- **Często, im wyżej w hierarchii, tym jest gorzej.**

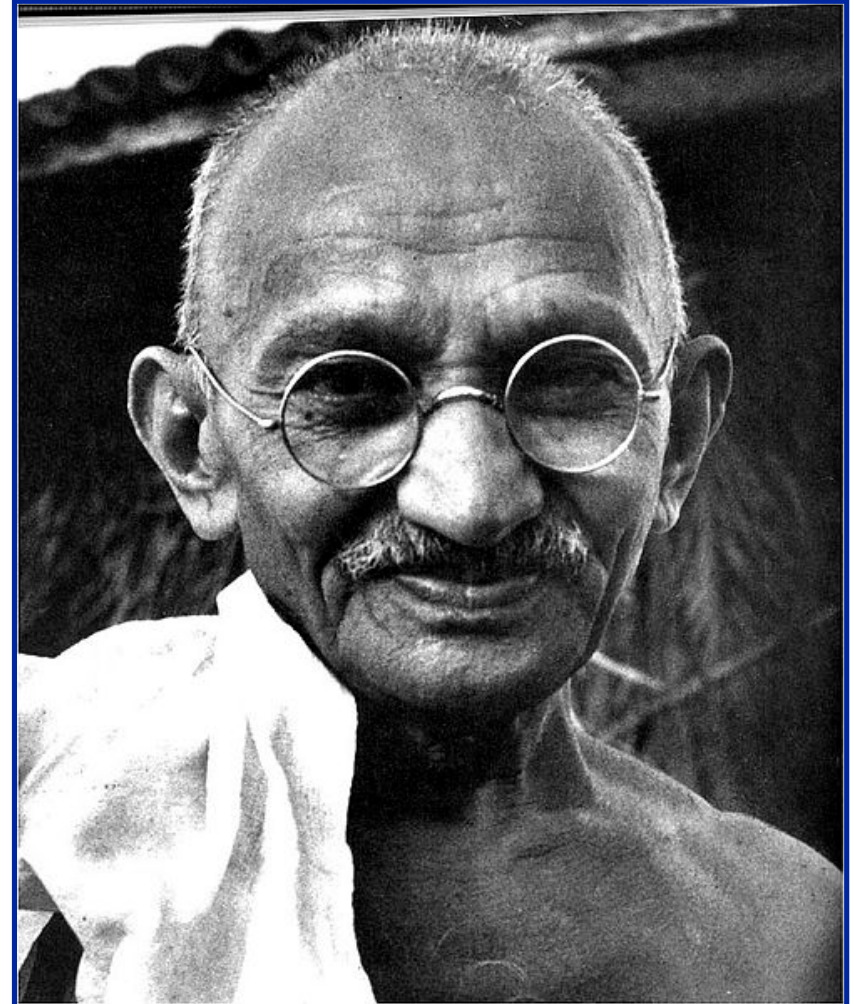


- **Najefektywniejszą metodą wydaje się być upór połączony z wdziękiem osobistym (to podejście działa nawet w najbardziej zbiurokratyzowanym otoczeniu).**
- **Gdy to nie działa, czasami warto jest przypomnieć szczególnie niepoprawnemu biurokracie, że jest po to aby ułatwiać a nie utrudniać nam życie.**

Skąd brać siłę i inspirację?

Poznanie przeciwnika i upór

**Mahatma Gandhi poznał doskonale przeciwnika (imperium brytyjskie).
Odkrył jego najslabszą stronę i uderzył dokładnie w nią.
W sposób pokojowy przegonił Anglików z Indii.**



Sztuka rozpoznania tego, co jest dobre

Ksiądz Jan w filmie z 1993 roku

„Pora na czarownice” (prawdziwą osobą, która zainspirowała reżysera był podobno O. Arkadiusz Nowak, MI,
<http://www.kamilianie.eu/index.php?k=1&p=3e>)

W dialogu w filmie Ksiądz Jan odnosi się do **sumienia** jako prowadzącego nas światła.



Czasami trzeba być twardym

Stefan Kardynał Wyszyński (1901-1981):

„Nie było was, był las.

Nie będzie was, będzie las.”

8 maja 1953 roku biskupi polscy wystosowali formalny list do przywódców PZPR/PRL deklarujący ich zdecydowane „nie” dla podporządkowania Kościoła państwu komunistycznemu. Użyli starej frazy łacinskiej *non possumus* („nie możemy”).

Reakcją rządu było uwięzienie Kardynała Stefana Wyszyńskiego (czego później komuniści żałowali i z którego wycofali się 😊).

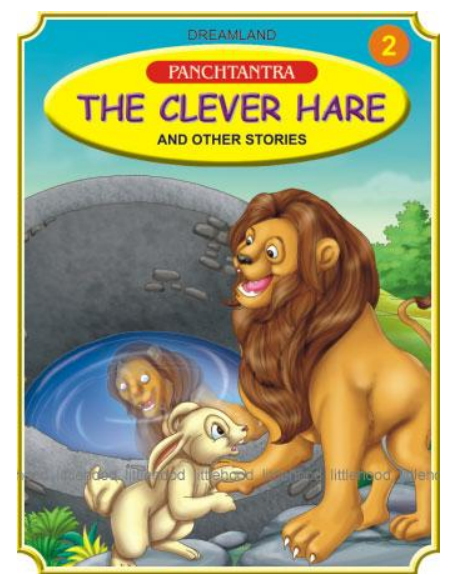
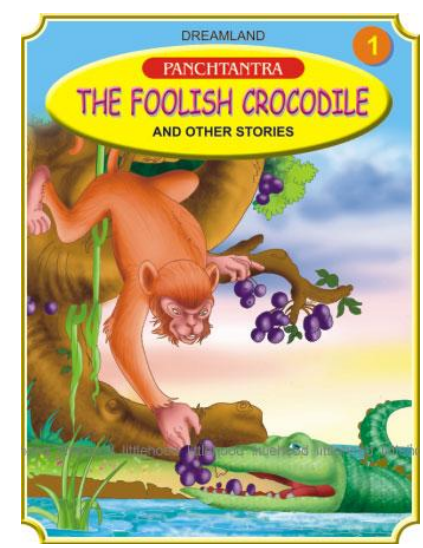
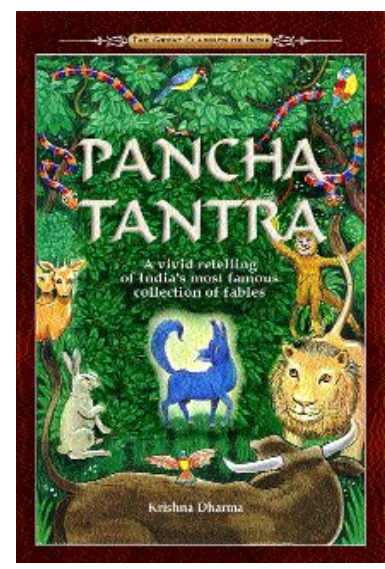
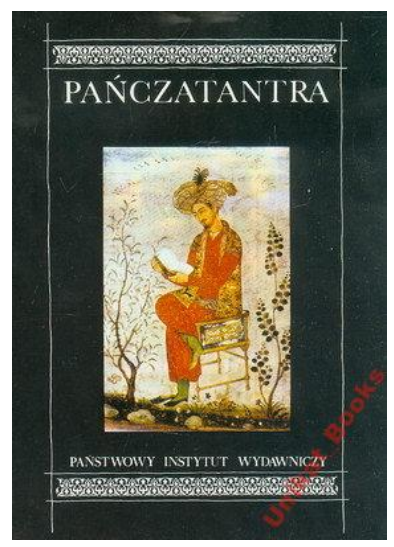


Co to jest „własny interes”?
Sztuka negocjacji
Czasami musimy się bronić
Skąd brać siłę i inspirację?

Polecam też literaturę 😊

Pañcatantra, Pañczatantra (sans. पञ्चतन्त्र - pięcioksiąg) – najslawniejszy zbiór bajek (ponad 200) powstały w Indiach między IV a III wiekiem p.n.e. Według przedmowy do Pañcatantry jej twórcą był bramin Wisznu Śarman, który stworzył ją dla oddanych mu pod opiekę synów króla Amaratśaki. <http://pl.wikipedia.org/wiki/Pa%C5%84%C4%87atantra>

W Polsce wydana po raz pierwszy w roku 1956, tłumaczona z Sanskrytu przez Wandę Markowską i Annę Milską pod tytułem *Pañczatantra, czyli Mądrości Indii Książ Pięcioro*, dostępna co najmniej na Allegro.



Uwagi końcowe

- Powinniśmy być ludźmi z charakterem – jest to naszym obowiązkiem w stosunku do społeczeństwa.
- Własny interes u człowieka z charakterem często pokrywa się z interesem jego otoczenia.
- Bardzo ważną w życiu jest sztuka negocjacji.
- Szukajmy wokół siebie wzorców do naśladowania – tak najłatwiej jest się uczyć.

